

Editorial >

Elecciones 2026: embudo partidario

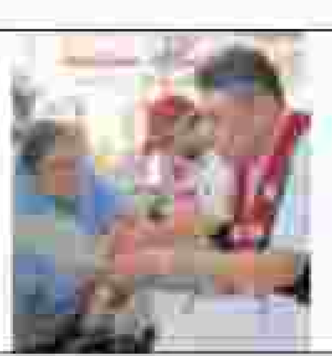
"Hoy existen muchos partidos, pero pocos pasarán la valla. Aun así, a dos semanas de que venza el plazo, siguen sin inscribirse alianzas". P. 4

OPINIÓN >

JOSÉ DEUSTUA
Especialista en innovación y startups



El emprendedor corporativo P. 12



EN LA WEB

Sunafil dará una 'segunda oportunidad' a las empresas para subsanar infracciones y evitar multas.

MARTES 22 DE JULIO DEL 2025

Año 34, N° 9555
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú





gestion.pe

P. 19 SEGÚN DATOS DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA

Extranjeros elevan inversión en bonos soberanos del Perú

La proporción de estos valores en manos de inversionistas no residentes aumentó de 42.6% en marzo a 44.2% en junio de este año, aunque por debajo de niveles históricos.

Cada vez más bancos de inversión, como Bank of America, sugieren la adquisición de los papeles peruanos con vencimiento a 10 años.

EN PRÓXIMOS 12 MESES, REPORTA ENCUESTA DE VISTAGE PERÚ

Casi ocho de cada 10 espera que facturación de su empresa se incremente P. 2-3



EN EL AEROPUERTO JORGE CHÁVEZ, DESDE DICIEMBRE PRÓXIMO

Corpac indica que está lista para operar dos pistas en simultáneo P. 14

REVELA ESTUDIO DE IMPRONTA RESEARCH

Se reduce número de consumidores que compra vía e-commerce frente a tiendas físicas P. 6

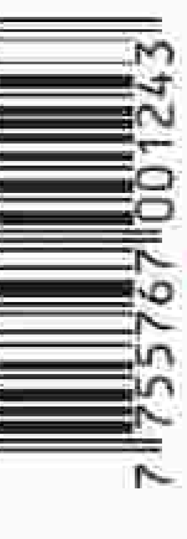
DESDE LIMA ATIENDE A ECUADOR Y BOLIVIA

Amazon Web Services posiciona al Perú como su sede operativa regional P. 11

The Economist

Cobre e insensatez

El arancel que Donald Trump anunció para el metal rojo menoscabará su agenda económica. P. 22



DESTAQUE

EN PRÓXIMOS 12 MESES, SEGÚN ENCUESTA DE VISTAGE PERÚ

Casi ocho de cada 10 espera que facturación de su empresa se incremente

Perspectivas. Solo la tercera parte de empresarios percibe que la economía mejorará hasta dentro de un año.

El índice de confianza retrocedió por segunda vez en el segundo trimestre, aunque igual se trata de su tercer mejor registro histórico. Expertos indican que próximas elecciones empezarían a afectar y generarían una mayor cautela. Pese a este resultado, menos de la mitad invertiría.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

La confianza del sector privado, en general, empieza a mostrar señales de retroceso, en un contexto donde se acercan cada vez más las elecciones generales del 2026 e inciden otros factores. Una reciente encuesta realizada por Vistage Perú a empresas, compartida en exclusiva para **Gestión**, evidenció una nueva y segunda caída en el ánimo del empresariado.

En el segundo trimestre, el índice de confianza se ubicó en 125 puntos, dos puntos por debajo del nivel del primer trimestre y 13 menos que el cuarto trimestre del año pasado, el máximo nivel histórico.

"Aunque supone una ligera corrección frente al pico de 138 puntos alcanzado en el primer trimestre, sigue siendo un nivel elevado. En perspectiva, el índice ha subido de 68 en el 2022 a más de 120 puntos sostenidamente desde inicios del 2024", explicó Raúl Gonzales, gerente general de Vistage Perú.

Jorge Luis Ojeda, docente de la Facultad de Negocios de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), señaló que la vivencia de un año preelectoral genera un estrés que traspasa a todos los rubros. "No se sabe quiénes serán los nuevos candidatos, cuáles serán sus propuestas, sus tendencias políticas y económicas", indicó.

Compartiendo este primer factor, Jorge Guillén, profesor de finanzas de la ESAN, observó que el panorama para las elecciones generales se presenta altamente atomizado y sin alternativas claras que puedan posicionarse como "buenos candidatos". Esto afecta el ánimo de inversión.

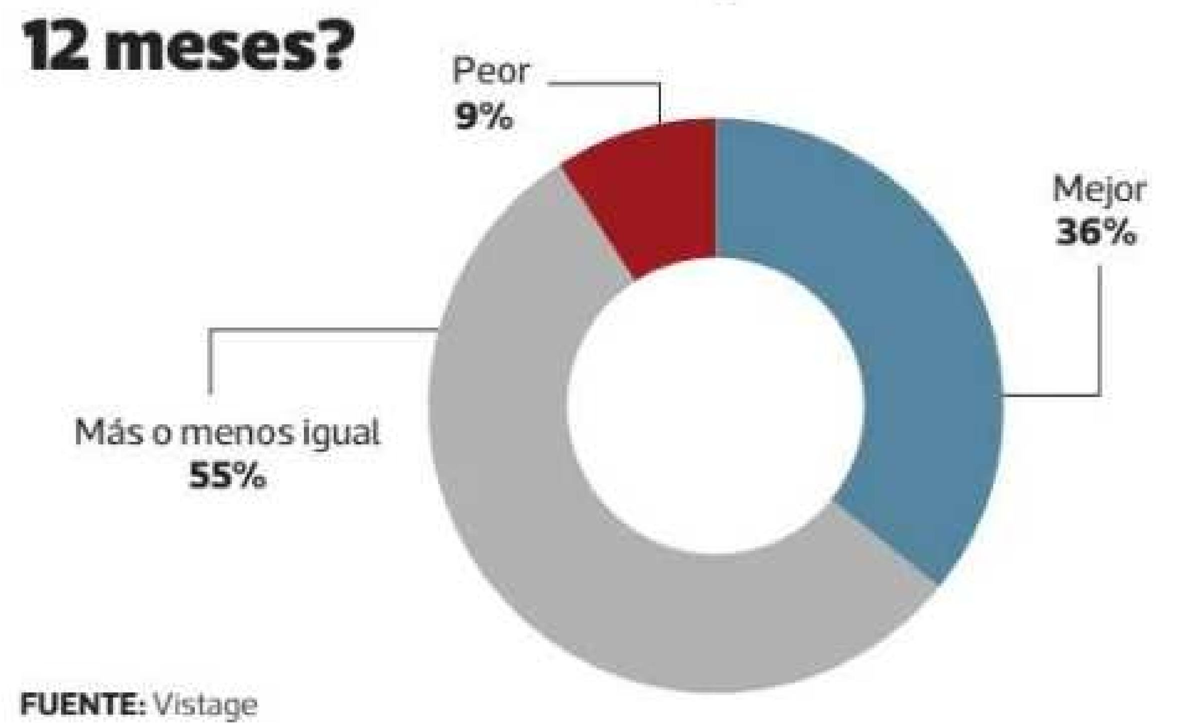
A esto sumó que también incide en una reducción del alto optimismo empresarial el rol que el Poder Ejecutivo y el Congreso tienen.

¿Impacto en empleo?

Aunque se tiene, en general, un menor optimismo del empresariado, segmentado por indicadores se observan resultados importantes. Incluso, estos son más positivos que la percepción sobre la macroeconomía.

Según la mencionada encuesta, el 76% de los empresarios –casi 8 de cada 10– espera que la facturación de su empresa aumente en los próximos 12 meses. Solo el 22% considera que permanecerá igual y un mínimo 2% que disminuye.

¿Cómo cree que estará la economía de Perú dentro de los próximos 12 meses?



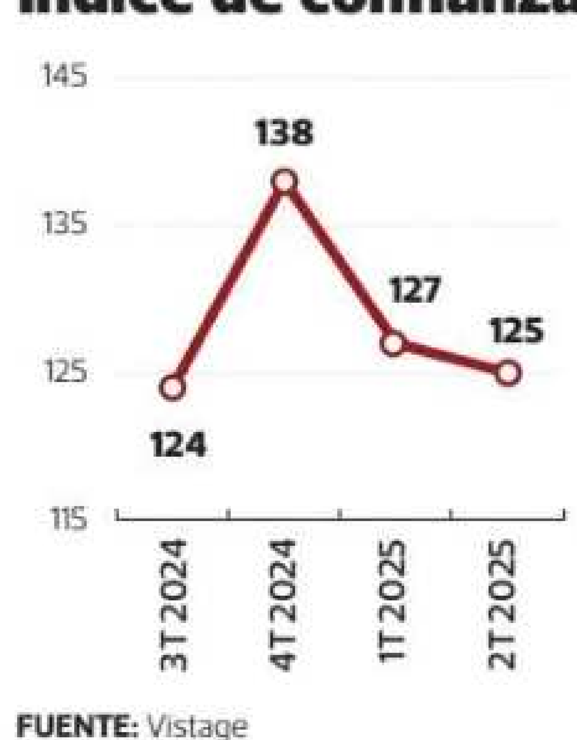
FUENTE: Vistage

"El índice no mide expectativas abstractas, sino intenciones reales de quienes gestionan empresas todos los días. Y el mensaje que deja este segundo trimestre es claro: hay una porción importante del empresariado peruano que, aun reconociendo los riesgos, está eligiendo avanzar. Con cautela, pero también con convicción", indicó Gonzales.

Para Guillén, este resultado –a su consideración– "sorpresivo" podría responder, en parte, a un escenario de alto gasto público y donde son muchas las empresas que son proveedoras del Estado.

"Puede que haya ciertas esperanzas en el gasto público, pues muchas contratan con el Estado mediante el Organismo Especializado para las Contrataciones Públicas Eficientes (OSCE), Perú Compras, entre otros", indicó.

Evolutivo del índice de confianza



FUENTE: Vistage

También refirió que los sectores beneficiados, principalmente, serían los que tienen relación a productos alimenticios. Además, se alcanzarían empresas de diferentes tamaños, no solo las grandes.

Continuando con esta perspectiva, aunque en menor medida, el 64% del empresariado percibe que la rentabilidad de su compañía mejorará. Mientras que solo el 32% se orienta a que los niveles se mantendrán y el 4%, caerá.

Estas perspectivas tienen un reflejo directo en el empleo: el 58% de empresarios considera que el número total de empleados aumentará hasta el siguiente año, en tanto el 36% permanecerá igual y solo un 6%, se reducirá.

A decir de Ojeda, considerando la incertidumbre del año previo a las elecciones, los empleos que se generen, en primer lugar, no serían de larga duración.

"Va a ser difícil ver contratos de largo plazo, pero también es un tema concreto que hay un interés en contratar más trabajadores ante la necesidad de una mayor facturación estimada. Esto sí va vinculado directamente a más personal", comentó.

Agregó que esta necesidad laboral se mantendría hacia finales de este año, considerando el avance de otros indicadores de la economía. Sin embargo, habría limitantes en su calidad.

"Probablemente, no se crezca tanto en empleos formales, como en informales. Como se vaya desenvolviendo la parte política [las elecciones], se consolidará una mayor contratación", refirió.

Percepción sobre economía

La encuesta también recogió perspectivas empresariales sobre las condiciones económicas. Así, en casi similar proporción, los encuestados

ISTOCK



> **Probablemente, no se crezca tanto en empleos formales, como en informales. Como se vaya desenvolviendo la parte política [las elecciones], se consolidará una mayor contratación".**

perciben que la actividad, respecto al año anterior, ha mejorado (45%) y se mantuvo igual (44%). Solo el 11% consideró un deterioro de las condiciones.

Ahora bien, sobre su dinamismo en los próximos 12 meses, la mayoría (55%) mencionó que se mantendría en los actuales niveles. Solo el 36% espera observar mejoras y menos del 10%, estima que empeore.

Guillén refirió que si bien el país viene registrando crecimientos de alrededor de 3%, termina siendo insuficiente para el avance de los indicadores de desarrollo, uno de ellos el empleo y de calidad. "Se debe crecer 4%, de lo contrario no hay variaciones significativas", comentó.

Coincidiendo con estas percepciones, menos de la mitad de los empresarios considera probable aumentar la inversión en activos fijo en su compañía (47%). En menor proporción esperan que permanezca igual (42%). Apenas el 11% estima que disminuirá.

En este punto, Guillén indicó que es relevante plantear una comparación entre la perspectiva sobre invertir en activos fijos y contratar personal: la diferencia está en el horizonte de rentabilidad, de largo y corto plazo.

"Lo que veo es que hay una confianza, sin exagerar, reflejada en algunas respuestas de la encuesta. En detalle sobre los activos, no hay una desconfianza como tal y quienes creen que se reducirá son minoritarios. Cuando se compran activos no es para resultados solo en el siguiente trimestre, sino una perspectiva anual", mencionó.

Ante la brecha entre las perspectivas de las condiciones sobre la economía y directamente de los negocios, Guillén señaló que responde a que hay una visión más pesimista entre lo que está fuera y dentro del control de uno.

"Cuando vemos el avance de la economía, somos más fatalistas. Pero cuando vemos el desarrollo de nuestros negocios, esperamos que resulte bien", precisó.

¿Más riesgos?

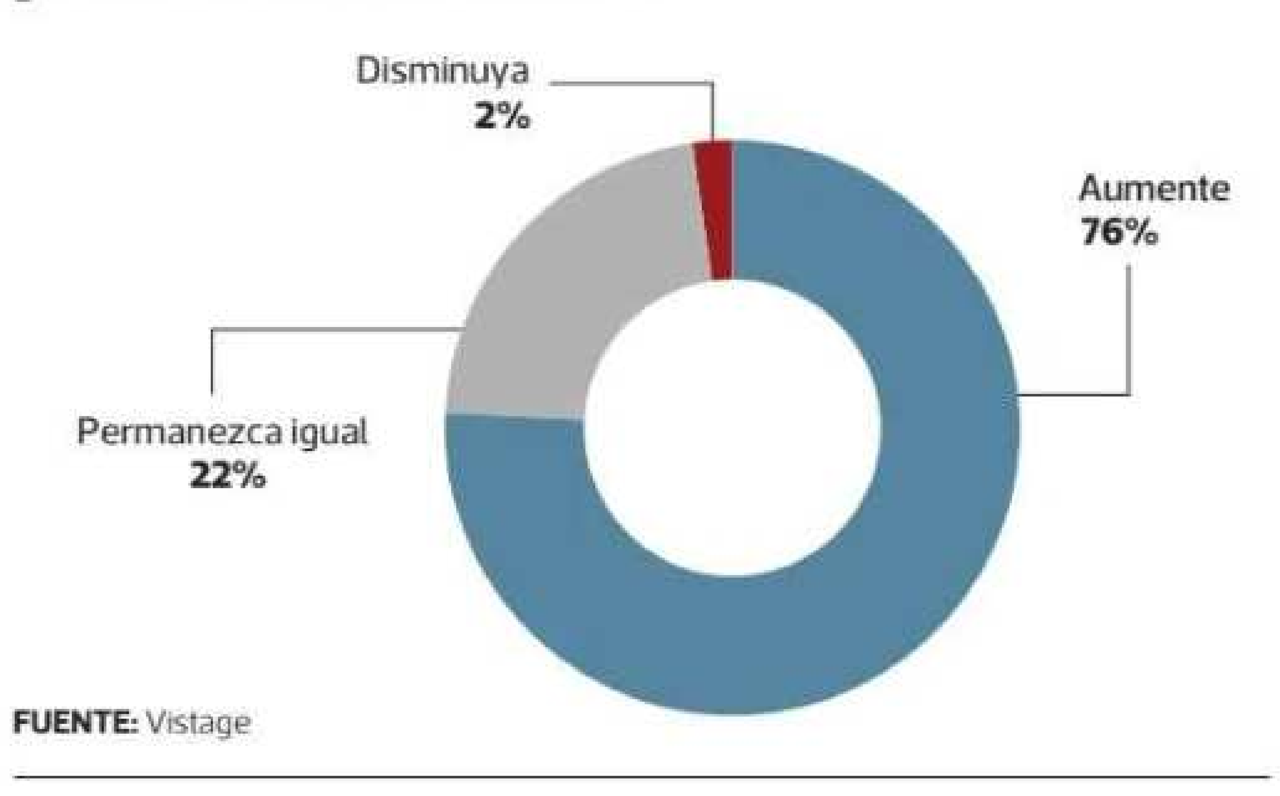
Ojeda mencionó que eventuales modificaciones de política arancelaria, como las desplegadas al inicio del año por Donald Trump, no afectarían directamente y en mayor medida al Perú por su diversificación de mercados.

"Estados Unidos es clave, pero nuestro mercado de exportación no solo depende de esa economía. Es cierto que es uno de los actores, pero también están los países de Asia y Europa. Más allá de cambios en los aranceles, no hay mayores riesgos en el panorama internacional", indicó.

Sin embargo, observó que un hipotético escalamiento de la guerra comercial, donde termine viéndose afectada la potencia asiática, sí afectaría al Perú al ser su principal destino comercial.

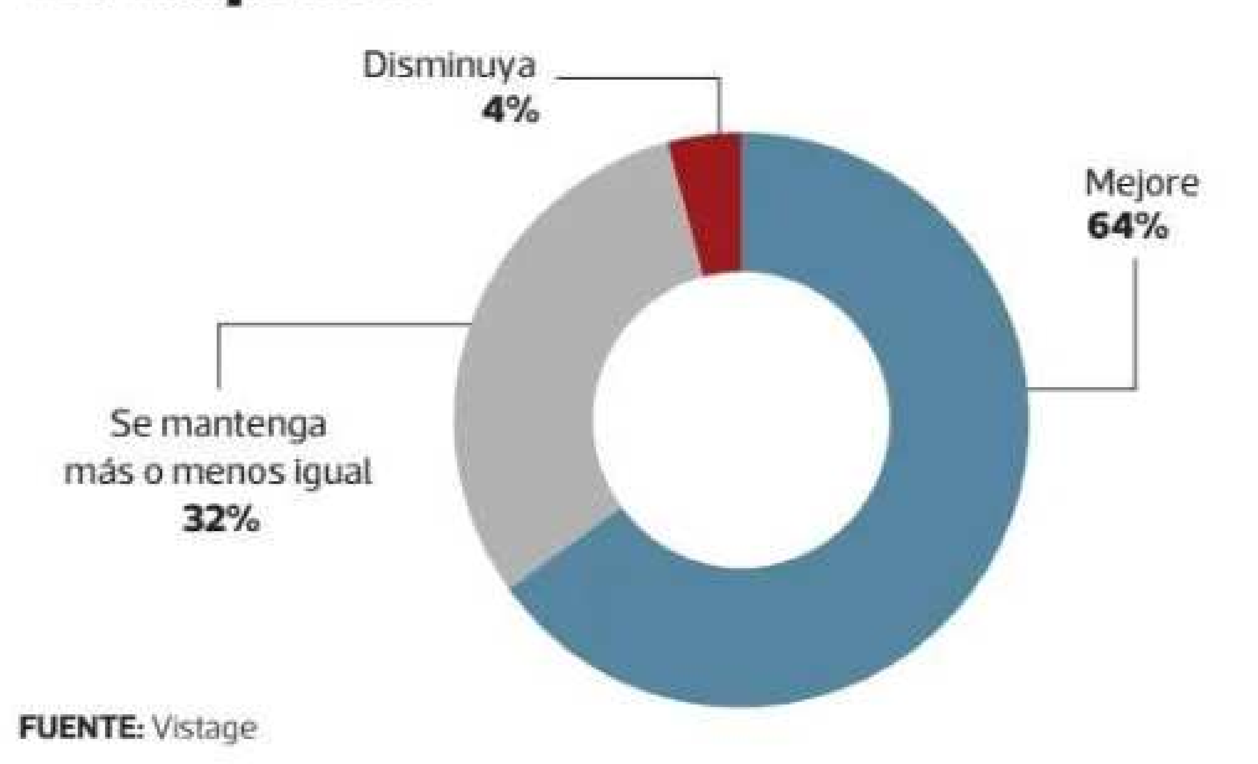
Más info en


¿Cómo espera que evolucione la facturación de su empresa en los próximos 12 meses?



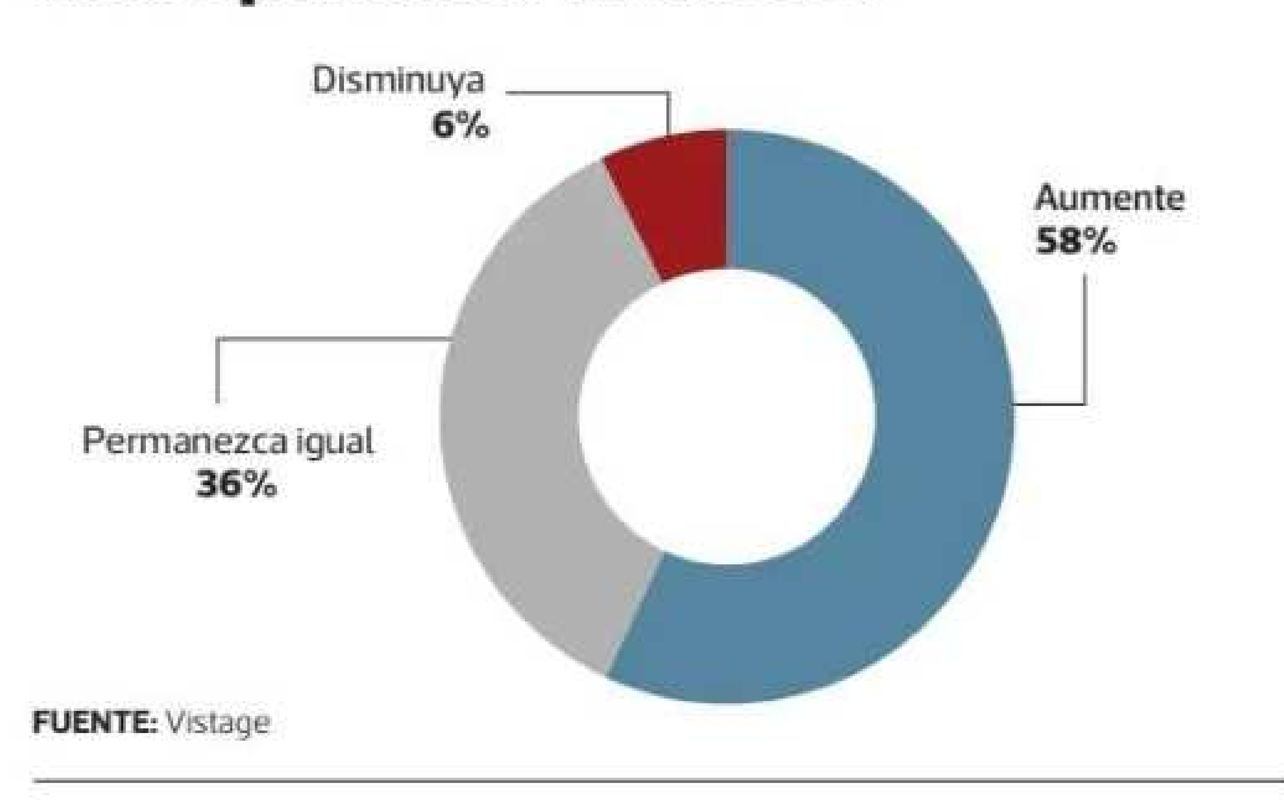
FUENTE: Vistage

En los próximos 12 meses, ¿cómo espera que cambie la rentabilidad de su empresa?



FUENTE: Vistage

¿Cómo espera que varíe el número total de empleados de su empresa en los próximos 12 meses?



FUENTE: Vistage

OPINIÓN

RAÚL GONZALES

Gerente General de Vistage Perú



Confianza en contexto: invertir con criterio

El segundo trimestre ha traído señales claras de recuperación para la economía peruana. Sin embargo, el entorno sigue marcado por la incertidumbre: preocupaciones sobre la seguridad, conflictos sociales, un calendario electoral a la vista y tensiones internacionales que afectan las cadenas de suministro y la inversión.

En ese contexto, el Índice de Confianza de Vistage –que recoge trimestre a trimestre la opinión de gerentes generales y dueños de empresa miembros de nuestra comunidad– se ubicó en 125 puntos en el segundo trimestre del año.

Es importante no interpretar estos resultados como una mirada despreocupada del entorno. Las respuestas a la encuesta, al igual que los comentarios que escuchamos en nuestras reuniones con miembros de Vistage, dejan claro que los riesgos están presentes. Pero también dejan ver una actitud: la de quienes apuestan por el crecimiento y toman decisiones con visión de largo plazo.

El índice no refleja una visión ingenua, sino la capacidad de actuar en medio de la complejidad.



Elecciones 2026: embudo partidario

ALIANZAS. En menos de dos semanas culmina el plazo para inscribir alianzas electorales entre partidos para las Elecciones Generales del 2026. Hasta el momento, sin embargo, no se ha formalizado ninguna alianza ante el Jurado Nacional de Elecciones. En un escenario con más de 40 partidos habilitados para participar, esta falta de coaliciones resulta más que preocupante.

Según las reglas vigentes, el próximo año solo pasarán la valla electoral para entrar a la Cámara de Diputados y al Senado los partidos que alcancen el 5% de los votos válidos a nivel nacional en cada cámara y un mínimo de siete diputados o tres senadores, lo cual no es nada fácil. Asimismo, solo lograrán mantener su inscripción los partidos con representantes electos en al menos una de las cámaras.

Incluso en un escenario convencional, se trata de una valla electoral relativamente alta, más alta que la de elecciones previas. Con estas mismas reglas, por ejemplo, el Partido Morado no hubiese entrado al Congreso (cuya conformación es similar a lo que será la nueva Cámara de Diputados). Ello se debe a que, si bien dicho partido alcanzó el 5% de votos, solo tres de sus representantes fueron electos. Tampoco hubiesen logrado sobrevivir Acción Popular o Alianza para el Progreso en el 2016, ya que solo lograron tener cinco congresistas cada uno.

> **"Hoy existen muchos partidos, pero pocos pasarán la valla en el 2026. Aun así, a dos semanas de que venza el plazo, siguen sin inscribirse alianzas".**

En el escenario actual, sin embargo, el problema potencial es mucho mayor. Según la última encuesta de Ipsos Perú, ninguna candidatura presidencial supera actualmente el 10% de intención de voto, y apenas tres superan el 5%. Si esta fragmentación se mantiene y la campaña del 2026 se desarrolla de forma similar a la del 2021, con relativamente poca gente prestando atención hasta las últimas semanas, el escenario posterior a julio del 2026 podría no solo ser un completo azar, sino también uno en el que los pocos partidos que logren sobrevivir podrían ganar demasiado poder.

Así las cosas, y ya sin la posibilidad de crear filtros legales ahora que queda menos de un año para la elección (una salida que el Congreso sí pudo haber tomado hasta hace unos meses), solo existía un camino para reducir el riesgo de que partidos que hoy son pequeños, informales y hasta vinculados al crimen organizado logren obtener tanto poder: que los partidos democráticos formen coaliciones electorales entre ellos.

Dos semanas antes de que venza el plazo, sin embargo, apenas existen tres alianzas en conversaciones avanzadas: la de Unidad y Paz y el PPC; la de Ahora Nación y Primero la Gente; y la de Fuerza Moderna y el Partido Verde; con Roberto Chiabra, Alfonso López Chau y Fiorella Molinelli a la cabeza, respectivamente. ¿Cuánto más puede cambiar el escenario en los próximos días? Por el bien de todos, ojalá se logren más acuerdos. ◆

OPINIÓN

PIA ZEVALLOS
Gerente general de Libélula



Sostenibilidad: una inversión rentable

Cada dólar invertido en acciones responsables retorna hasta 7 veces en eficiencia y reputación. Medir su impacto es clave para transformar negocios.

En el entorno empresarial actual, la sostenibilidad ya no es una opción, sino una necesidad estratégica. Las empresas que adoptan prácticas responsables no solo cumplen con regulaciones y expectativas sociales, sino que generan valor tangible y retornos financieros superiores. Medir el ROI en sostenibilidad es fundamental para transformar el negocio y asegurar su competitividad a largo plazo.



Cada vez existe más evidencia. Según el Instituto de Recursos Mundiales, en el sector alimentario, por cada dólar invertido en reducir el desperdicio, las empresas ahorran hasta siete dólares en costos operativos. Por otro lado, de acuerdo a LSEG (London Stock Exchange Group), pese a los cambios en el mercado, las empresas que ofrecen productos y servicios con beneficios ambientales representaron en el primer trimestre de este 2025 un total de $7.9 billones del mercado global. Es el cuarto sector más grande y en la última década solo tecnología ha crecido a un ritmo más acelerado.

Aunque algunas medidas recientes han frenado parcialmente su desarrollo, las proyecciones a largo plazo siguen apuntando a un crecimiento sólido, impulsado por la creciente presión climática, la conciencia del consumidor y los cambios regulatorios a nivel global. La economía verde no es una tendencia pasajera: es un espacio económico que no podemos dejar de lado.

En el Perú, la presión regulatoria y creciente conciencia de los consumidores han acelerado la adopción de prácticas sostenibles. El 65% de los peruanos está dispuesto a pagar más por productos con atributos ambientales (Kantar IBOPE Media, 2024), lo que representa una clara oportunidad para diferenciarse y fidelizar clientes. Asimismo, el país enfrenta riesgos climáticos significativos, como inundaciones y sequías, que pueden afectar la continuidad operativa y los costos. Invertir en sostenibilidad permite mitigar estos riesgos, protegiendo el valor del negocio.



> **El país enfrenta riesgos climáticos significativos, como inundaciones y sequías, que pueden afectar la continuidad operativa y los costos. Invertir en sostenibilidad permite mitigar estos riesgos, protegiendo el valor del negocio".**

Para calcular el ROI de la sostenibilidad las empresas deben, primero, cuantificar indicadores como ahorro energético, reducción de residuos o incremento de ingresos por productos sostenibles. Segundo, valorar intangibles, considerando la percepción de marca, satisfacción del cliente y oportunidades de "financiamiento verde". Tercero, incorporar la información en los estados financieros y evaluar el impacto en la rentabilidad global del negocio.

La sostenibilidad no es solo una responsabilidad, sino una palanca de crecimiento y resiliencia. Medir su impacto con la misma rigurosidad que cualquier otra inversión estratégica permite generar valor, fortalecer la reputación y asegurar la viabilidad del negocio en un mercado cada vez más exigente.

¿Está tu empresa lista para medir y multiplicar el valor de cada sol invertido en sostenibilidad?

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria.
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

Oet


VIVE LA EXPERIENCIA
DanSa
Danzas y Sabores del Perú
PRESENTANDO:
YANUQ
LA MAGIA DE TERESA
Un espectáculo creado por:
Vania Masías & Lucho Quequezana
POR FIESTAS PATRIAS
Funciones especiales del domingo 27 al martes 29 de julio
Compre sus entradas en:
Joinnus
Cena menú degustación
Show inmersivo y música en vivo
Imágenes referenciales
servicioalcliente@dansa.pe
(01) 219-9000
Av. Rivera Navarrete 2692

NEGOCIOS

SEGÚN REVELA ESTUDIO DE IMPRONTA RESEARCH

Se reduce número de peruanos que compra vía e-commerce frente a las tiendas físicas

Este año el 63% de consumidores asegura comprar a través de canales online, mientras en el 2024 era el 72% que preferían este medio para adquirir sus productos. Los segmentos que menos utilizan las ventas por internet son las personas de entre 18 a 25 años y mayores de 56 años del nivel socioeconómico D.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

El comercio online experimentó su mayor apogeo en la pandemia por el covid-19, cuando con comercios cerrados y consumidores impedidos de salir de sus viviendas, la compra a través de dispositivos electrónicos fue una gran oportunidad. Sin embargo, el papel actual del e-commerce ha variado.

Al respecto, el estudio 'Perfil del comprador online', elaborado por Impronta Research, indicó que por segundo año consecutivo la compra vía plataformas electrónicas viene cayendo en el país, incluso por encima de lo que se contrajo en el 2024 en relación al 2023.

En detalle, este año el 63% de peruanos asegura comprar a través de canales e-commerce, mientras en el 2024 era el 72% que preferían este medio para adquirir sus productos.

Los segmentos que menos utilizan el e-commerce son los consumidores de entre 18 a 25 años y mayores de 56 años del nivel socioeconómico D, de las zonas centro y oriente del país.

ISTOCK



Factor. Situación económica afectó su decisión.

"Estos usuarios son los más golpeados en lo económico, su ticket aún es bajo en el canal, sujeto al tipo de producto; por ejemplo, aunque en la compra de alimentos no son fuertes, tienen mayor presencia en entretenimiento. Por zona geográfica, el centro y oriente del país son más tradicionales en su compra", explicó José Oropeza, socio director de Impronta Research.

Actualmente, las categorías más compradas en el canal online son ropa y calzado (69%), tecnología (42%) y alimentos y abarrotes (33%), aunque esta última destaca por su contracción de cinco puntos porcentuales (p.p.) en comparación al año pasado. Por el contrario, los artículos de escritorio (31%) son la línea que evidenciaron el crecimiento más importante, con 10 p.p. en el último año.

"La mayor penetración del canal depende de la categoría y el ticket de gasto; en el sector automotriz el e-commerce es relevante en la medida que otorga información y comparaciones entre modelos, aun cuando asistir presencialmente para realizar la compra es ineludible. Pero, también hay categorías como alimentos y abarrotes, en los que hay que seguir capitalizando los beneficios de la plataforma online", manifestó el ejecutivo.

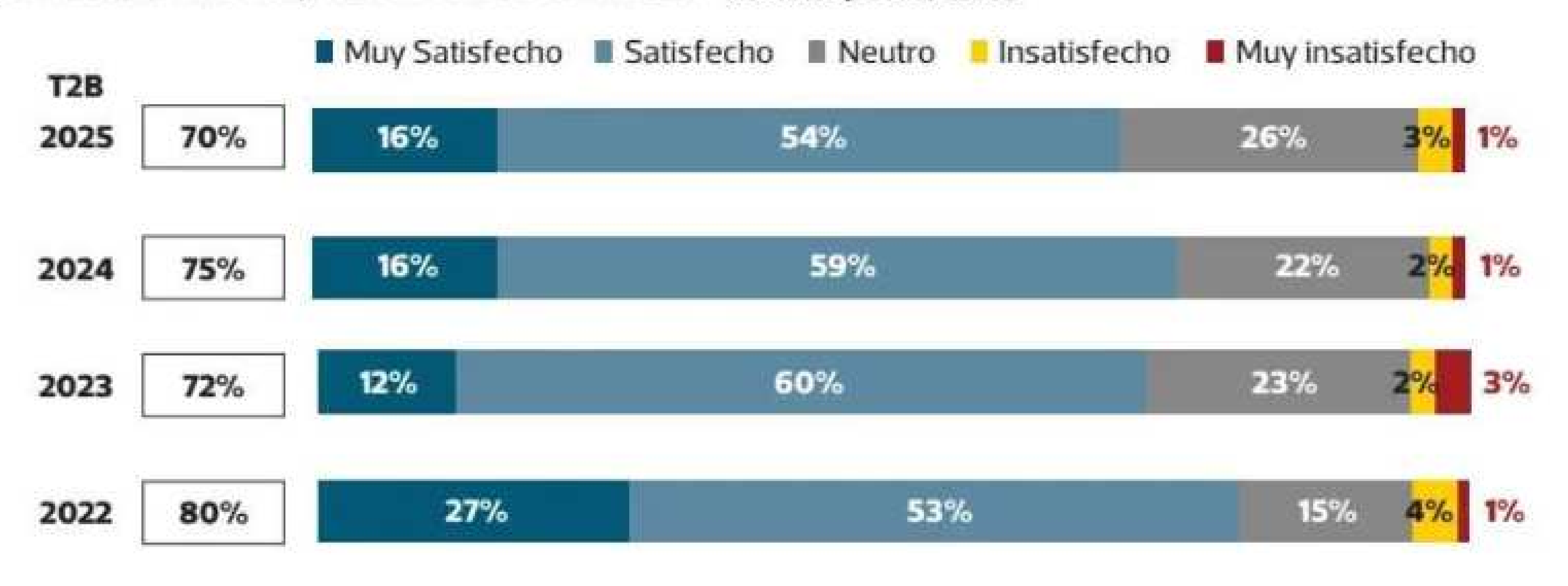
¿Qué categorías o productos suele comprar online?

	Total	Lima	Norte	Sur	Centro	Oriente
Ropa / calzado	69%	68%	75%	73%	61%	67%
Tecnología (laptops, tablets, móviles, etc.)	42%	44%	37%	49%	44%	32%
Alimentos/abarrotes	33%	45%	29%	26%	16%	15%
Artículos de escritorio	31%	34%	31%	24%	33%	24%
Electrodomésticos (lavadora, cocina, ETC)	28%	30%	27%	33%	24%	21%
Artículos de decoración	28%	28%	37%	31%	22%	21%
Cursos / talleres	26%	26%	19%	31%	33%	23%
Juguetes	25%	27%	27%	27%	19%	23%
Licores	17%	24%	18%	12%	10%	2%
	Base 630	*294*	*91*	*91*	*88*	*66*

FUENTE: Impronta Research

Percepción de canales online

¿Cómo calificaría su experiencia con el e-commerce? (RU: Respuesta única)



FUENTE: Impronta Research

T2B (Muy de acuerdo + De acuerdo)

¿Online o físico?

Oropeza sostuvo que los precios y promociones, siempre serán una variable de fuerza que active la compra en los canales online; ello, partiendo de que actualmente más de la mitad de los consumidores consideran que 25% o más es el descuento mínimo que deberían ofrecer los negocios e-commerce para que resulten verdaderamente una propuesta atractiva.

Así, es evidente la competencia que mantienen los comercios online con los negocios físicos, debido a su oferta de precios. De momento, más del 50% de peruanos alega que cuando los precios en ambos canales son iguales o no hay descuentos en el e-commerce, prefieren adquirir sus productos físicamente.

"El consumidor está más racional, busca ser más eficiente con sus gastos mensuales; por ello, la actual convivencia de canales. Tenemos a un usuario golpeado en su economía que busca estirar su presupuesto", sostuvo Oropeza.

IMPACTO

Frecuencia de compra también a la baja

En tanto, la frecuencia de compra en las plataformas e-commerce también se reduce. Mientras, en el 2024, el 19% de consumidores compraba semanalmente, hoy solo el 13% realiza transacciones con esa periodicidad. Una situación similar ocurre con el 18% que el año pasado efectuaba compras quincenalmente vía online y ahora solo es 14%.

A diferencia, el crecimiento importante se demuestra en las compras ocasionales que transitaron de 34% en el 2024 a 44% este 2025.

"En este contexto, es importante maximizar la compra por visita, esto implica una venta más propositiva por parte del canal. Se pueden programar los algoritmos para generar ventas cruzadas e incrementar el ticket", refirió el representante.

Más info en



OPERACIONES DE WARRANT

Almafin del Grupo Andino se fortalece en cuatro sectores

Uno de los principales retos para alcanzar la meta de crecimiento de dos dígitos es que, en los últimos cinco años, el sector financiero ha hecho un uso limitado de dicha herramienta financiera, lo que ha restringido su desarrollo.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Almafin, empresa del Grupo Andino especializada en la emisión de títulos valores como warrants, proyecta un crecimiento a doble dígito para este año, apalancado en cuatro sectores. Luis Eléspuru Palacios, su gerente general, dice que el objetivo es crecer 10% en ventas este 2025.

Para lograrlo la estrategia de la firma financiera se centra en fortalecer su presencia en cuatro sectores: minería (especialmente mediana), pesca, agricultura/agroindustria y automotriz.

Sobre el avance para alcanzar la mencionada meta de crecimiento, Eléspuru señaló que, si bien durante el primer semestre las ventas se mantuvieron en niveles similares a los de 2024, con un crecimiento de un dígito, a partir de junio comenzaron a observar un incremento, especialmente como resultado de la campaña de pesca.

Impacto de cada sector

En el caso del sector pesca, dijo que en el primer semestre, la cuota fue extraordinaria, de 3 millones de toneladas, con una performance destacada. Además de la anchoveta, el dinamismo también se ha extendido a especies para consumo humano directo como pota, langostino, jurel y trucha. "Este es un sector al que estamos muy orientados, por su alta demanda de capital de trabajo", explicó.

DIFUSIÓN



Dinamismo. A partir de junio la firma comenzó a observar un incremento en la demanda, especialmente como resultado de la campaña de pesca.

> **EN CORTO**
>
> **Montos.** Respecto al tipo de operaciones que vienen atendiendo, el ejecutivo aclaró que el enfoque está en financiamientos que parten de S/ 500,000 hacia arriba. "Puede variar ligeramente dependiendo del cliente, pero ese es el umbral que permite un control adecuado", puntualizó. En esa línea, confirmó que actualmente están en conversaciones con cerca de ocho empresas adicionales, principalmente del rubro de mediana minería e importadores de bienes de capital para convertirse en sus potenciales clientes.

Otro sector importante para la firma ha sido la mediana minería, particularmente las empresas con plantas de procesamiento de minerales. "Nuestro modelo de negocio se centra en facilitar acceso a capital de trabajo a empresas que, por la naturaleza de sus operaciones, manejan altos niveles de inventarios", precisó.

En cuanto al sector automotriz, aclaró que incluye dentro de esta categoría a la importación de bienes de capital, como maquinaria y equipos.

Ante este escenario, la empresa busca acompañar esa creciente necesidad de financiamiento relacionada con la mayor actividad importadora. "Esto debería representar un impulso adicional para alcanzar el crecimiento en ventas que proyectamos. No solo en automotriz, sino también en bienes de capital orientados a la industria, agricultura y transporte", subrayó.

Los retos del warrant

Uno de los principales retos para alcanzar la meta de crecimiento de dos dígitos es que, en los últimos cinco años, el sector financiero ha hecho un uso limitado del warrant, lo que ha restringido su desarrollo.

"No es que no se haya utilizado, sino que no ha sido un instrumento ampliamente promovido por las entidades financieras como garantía para financiamiento de corto plazo. Ahí es donde vemos una oportunidad", especificó.

Por ello, uno de los enfoques para los próximos meses será volver a poner en valor esta herramienta, explorando sectores en crecimiento que manejan altos niveles de inventarios y requieren capital de trabajo.

"Así fue como redescubrimos el potencial de la mediana minería, donde hoy operamos con buen dinamismo, incorporando nuevos clientes", comentó.

En esa misma línea, Almafin también ha identificado oportunidades en importadores y comercializadores que, por la naturaleza de sus operaciones y la volatilidad de sus mercados, necesitan acceso ágil al financiamiento.

"Allí el warrant puede ser una solución atractiva para apalancar su expansión, siempre que garanticemos procesos confiables, transmitamos credibilidad y comprendamos las preocupaciones clave de quienes otorgan el crédito", acotó.

Como resultado de este enfoque, la compañía ya ha incorporado siete nuevos clientes en lo que va de este 2025.

"La mayoría proviene del rubro de mediana minería con plantas de procesamiento de minerales, y también hemos sumado uno en el segmento de importación de bienes de capital. Nuestro apetito va por ahí", señaló.

Más info en  gestion.pe

DEFIENDE PAGOS LEGALES A SU GERENCIA

DIFUSIÓN



Tiempos. El proceso de adquisición por parte de Alpayana comenzó en diciembre del 2024 con una oferta hostil.

Sierra Metals rechaza críticas por parte de Alpayana

En medio de la recta final de su adquisición por parte de Alpayana S.A.C., la minera canadiense Sierra Metals Inc. (TSX: SMT) emitió un comunicado oficial rechazando categóricamente las acusaciones lanzadas por su nuevo accionista mayoritario en relación con los pagos realizados a su alta gerencia.

La empresa calificó de "infundadas" y "falsas" las afirmaciones vertidas por Alpayana, que cuestionaba los acuerdos de separación suscritos con los principales ejecutivos de la compañía.

Según Sierra Metals, los beneficios por cambio de control –comúnmente conocidos como "change of control entitlements"– fueron plenamente informados desde el inicio del proceso de adquisición y se ajustan a las prácticas estándar del mercado canadiense para empresas que cotizan en bolsa.

La empresa precisó que estos términos fueron divulgados públicamente en su circular de directorio del 13 de enero de este 2025, así como en la documentación de due diligence entregada confidencialmente a Alpayana en abril pasado.

> **EL DATO**
>
> **Impacto.** Sierra Metals lamentó que Alpayana haya elegido emitir un comunicado con declaraciones engañosas cuando el proceso de adquisición ya está prácticamente concluido. "Las acciones de Alpayana no solo han generado incertidumbre entre los empleados, sino que también han ido en contra de las prácticas habituales del mercado canadiense", señaló la minera.

"La intención fue garantizar la continuidad del negocio y retener al equipo ejecutivo durante los siete meses que duró la oferta pública hostil presentada por Alpayana. La empresa no podía simplemente modificar unilateralmente contratos laborales vigentes", indicó Sierra Metals en el comunicado.

También reveló que durante las negociaciones de abril, Alpayana solicitó que Sierra Metals modificara los contratos de algunos ejecutivos para eliminar los beneficios por cambio de control, lo cual fue rechazado por la junta por ser legalmente inaplicable y éticamente cuestionable.

OPERACIONES DE WARRANT

Almafin del Grupo Andino se fortalece en cuatro sectores

Uno de los principales retos para alcanzar la meta de crecimiento de dos dígitos es que, en los últimos cinco años, el sector financiero ha hecho un uso limitado de dicha herramienta financiera, lo que ha restringido su desarrollo.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Almafin, empresa del Grupo Andino especializada en la emisión de títulos valores como warrants, proyecta un crecimiento a doble dígito para este año, apalancado en cuatro sectores. Luis Eléspuru Palacios, su gerente general, dice que el objetivo es crecer 10% en ventas este 2025.

Para lograrlo la estrategia de la firma financiera se centra en fortalecer su presencia en cuatro sectores: minería (especialmente mediana), pesca, agricultura/agroindustria y automotriz.

Sobre el avance para alcanzar la mencionada meta de crecimiento, Eléspuru señaló que, si bien durante el primer semestre las ventas se mantuvieron en niveles similares a los de 2024, con un crecimiento de un dígito, a partir de junio comenzaron a observar un incremento, especialmente como resultado de la campaña de pesca.

Impacto de cada sector

En el caso del sector pesca, dijo que en el primer semestre, la cuota fue extraordinaria, de 3 millones de toneladas, con una performance destacada. Además de la anchoveta, el dinamismo también se ha extendido a especies para consumo humano directo como pota, langostino, jurel y trucha. "Este es un sector al que estamos muy orientados, por su alta demanda de capital de trabajo", explicó.

DIFUSIÓN



Dinamismo. A partir de junio la firma comenzó a observar un incremento en la demanda, especialmente como resultado de la campaña de pesca.

EN CORTO

Montos. Respecto al tipo de operaciones que vienen atendiendo, el ejecutivo aclaró que el enfoque está en financiamientos que parten de S/ 500,000 hacia arriba. "Puede variar ligeramente dependiendo del cliente, pero ese es el umbral que permite un control adecuado", puntualizó. En esa línea, confirmó que actualmente están en conversaciones con cerca de ocho empresas adicionales, principalmente del rubro de mediana minería e importadores de bienes de capital para convertirse en sus potenciales clientes.

Otro sector importante para la firma ha sido la mediana minería, particularmente las empresas con plantas de procesamiento de minerales. "Nuestro modelo de negocio se centra en facilitar acceso a capital de trabajo a empresas que, por la naturaleza de sus operaciones, manejan altos niveles de inventarios", precisó.

En cuanto al sector automotriz, aclaró que incluye dentro de esta categoría a la importación de bienes de capital, como maquinaria y equipos.

Ante este escenario, la empresa busca acompañar esa creciente necesidad de financiamiento relacionada con la mayor actividad importadora. "Esto debería representar un impulso adicional para alcanzar el crecimiento en ventas que proyectamos. No solo en automotriz, sino también en bienes de capital orientados a la industria, agricultura y transporte", subrayó.

Los retos del warrant

Uno de los principales retos para alcanzar la meta de crecimiento de dos dígitos es que, en los últimos cinco años, el sector financiero ha hecho un uso limitado del warrant, lo que ha restringido su desarrollo.

"No es que no se haya utilizado, sino que no ha sido un instrumento ampliamente promovido por las entidades financieras como garantía para financiamiento de corto plazo. Ahí es donde vemos una oportunidad", especificó.

Por ello, uno de los enfoques para los próximos meses será volver a poner en valor esta herramienta, explorando sectores en crecimiento que manejan altos niveles de inventarios y requieren capital de trabajo.

"Así fue como redescubrimos el potencial de la mediana minería, donde hoy operamos con buen dinamismo, incorporando nuevos clientes", comentó.

En esa misma línea, Almafin también ha identificado oportunidades en importadores y comercializadores que, por la naturaleza de sus operaciones y la volatilidad de sus mercados, necesitan acceso ágil al financiamiento.

"Allí el warrant puede ser una solución atractiva para apalancar su expansión, siempre que garanticemos procesos confiables, transmitamos credibilidad y comprendamos las preocupaciones clave de quienes otorgan el crédito", acotó.

Como resultado de este enfoque, la compañía ya ha incorporado siete nuevos clientes en lo que va de este 2025.

"La mayoría proviene del rubro de mediana minería con plantas de procesamiento de minerales, y también hemos sumado uno en el segmento de importación de bienes de capital. Nuestro apetito va por ahí", señaló.

Más info en  gestion.pe

DEFIENDE PAGOS LEGALES A SU GERENCIA

DIFUSIÓN



Tiempos. El proceso de adquisición por parte de Alpayana comenzó en diciembre del 2024 con una oferta hostil.

Sierra Metals rechaza críticas por parte de Alpayana

En medio de la recta final de su adquisición por parte de Alpayana S.A.C., la minera canadiense Sierra Metals Inc. (TSX: SMT) emitió un comunicado oficial rechazando categóricamente las acusaciones lanzadas por su nuevo accionista mayoritario en relación con los pagos realizados a su alta gerencia.

La empresa calificó de "infundadas" y "falsas" las afirmaciones vertidas por Alpayana, que cuestionaba los acuerdos de separación suscritos con los principales ejecutivos de la compañía.

Según Sierra Metals, los beneficios por cambio de control –comúnmente conocidos como "change of control entitlements"– fueron plenamente informados desde el inicio del proceso de adquisición y se ajustan a las prácticas estándar del mercado canadiense para empresas que cotizan en bolsa.

La empresa precisó que estos términos fueron divulgados públicamente en su circular de directorio del 13 de enero de este 2025, así como en la documentación de due diligence entregada confidencialmente a Alpayana en abril pasado.

EL DATO

Impacto. Sierra Metals lamentó que Alpayana haya elegido emitir un comunicado con declaraciones engañosas cuando el proceso de adquisición ya está prácticamente concluido. "Las acciones de Alpayana no solo han generado incertidumbre entre los empleados, sino que también han ido en contra de las prácticas habituales del mercado canadiense", señaló la minera.

"La intención fue garantizar la continuidad del negocio y retener al equipo ejecutivo durante los siete meses que duró la oferta pública hostil presentada por Alpayana. La empresa no podía simplemente modificar unilateralmente contratos laborales vigentes", indicó Sierra Metals en el comunicado.

También reveló que durante las negociaciones de abril, Alpayana solicitó que Sierra Metals modificara los contratos de algunos ejecutivos para eliminar los beneficios por cambio de control, lo cual fue rechazado por la junta por ser legalmente inaplicable y éticamente cuestionable.

EN UNA EDIFICACIÓN YA EXISTENTE

Cadena de hoteles Hyatt explora su llegada a Cusco

Compañía ha intensificado su apuesta por el mercado local con dos establecimientos operativos en Lima y Paracas, en los que realiza remodelaciones; mientras estudia nuevas oportunidades de inversión.

EDY QUIÑONES
edy.quinones@diariogestion.com.pe

La cadena Hyatt presente en el segmento corporativo, evalúa oportunidades, en este caso en la ciudad de Cusco, así lo señala Ignacio Mendoza, gerente general de Talbot en Perú, que posee la franquicia hotelera.

La compañía cuenta con la marca Hyatt Centric San Isidro como su mayor representante en el país, enfocado principalmente en clientes corporativos.

En tanto, en Paracas, la propiedad conocida como The Legend, que posee un enfoque más vacacional, fue remodelada para integrarse al portafolio Destination by Hyatt.

Las recientes remodelaciones de habitaciones buscan, según la gerencia, actualizar la oferta para el turismo de lujo en la costa sur.

Llegada al Cusco

Sin embargo, en su hoja de ruta figura la evaluación de un hotel de la marca Hyatt en Cusco, cuya presencia se realizará sobre un inmueble ya existente.

"Esa sería la opción más rápida para ingresar a un mercado clave como el de turismo de naturaleza y cultura", comenta el gerente general de Talbot.

En tanto, para reforzar su posicionamiento, la firma destinó US$ 200,000 a la ampliación del rooftop y suites del Hyatt Centric San Isidro. Además, la cadena proyecta una remodelación integral de las habitaciones para el 2027, con el fin de renovar la estética interior.

En Paracas, las obras contemplaron la remodelación de los cuartos de huéspedes y mejoras en la infraestructura de servicios, con miras a adecuar el hotel The Legend a los estándares de la marca Destination by Hyatt.

Mendoza subraya la apuesta por alianzas tecnológicas y operativas que potencien la experiencia del huésped, así como la incorporación de prácticas sostenibles en cada recinto, alineándose con las tendencias globales de responsabilidad medioambiental.

DIFUSIÓN



Remodelación. Firma destinó US$ 200,000 a la ampliación del rooftop y suites del Hyatt Centric San Isidro.

OTROSÍ DIGO

Impulso de foros y eventos

Contexto. Según el Reporte del Mercado Hotelero de Lima, la ocupación promedio de los hoteles cinco estrellas llegaron al 53% en el 2024, por debajo del 60% del 2019. El ejecutivo indica que esta ralentización contrasta con la penetración de mercado del 120% que Hyatt ha logrado. El impulso de foros internacionales, como APEC en noviembre del año pasado, contribuyó a la marca con una tendencia al alza en la llegada de delegaciones y reuniones de alto nivel.

Más info en gestion.pe

LA META ES CONTAR CON 30 TIENDAS

Chilena DBS Beauty Store extiende su marca fuera de Lima

La marca especializada en productos de belleza DBS Beauty Store, parte del grupo chileno Empresas DBS, continúa con su penetración en el mercado peruano; ello, a través de la apertura de diferentes puntos de venta en el país. La empresa que ingresó este año al Perú apunta a cerrar el 2025 con ocho o nueve tiendas.

El primer punto de venta de la marca está ubicado en el Centro de Lima (Real Plaza Centro Cívico); en tanto, recientemente está operativo un nuevo local en Independencia (centro comercial Plaza Norte).

"Nuestra llegada a Perú marcó el inicio de un emocionante desafío, y esta segunda apertura con más de 600 personas en la fila para conocer nuestra tienda, reafirma nuestro compromiso de convertirnos en el destino de belleza favorito de las mujeres en Latinoamérica", señaló la marca.

Próximos pasos

En junio último, Andrea Pérez Kuzma, country manager de la firma en Perú, indicó a Gestión, que las nuevas aperturas ya están en marcha. Así, próximamente se inaugurará Mallplaza Bellavista, Trujillo y Chiclayo, programada para agosto.

Estos espacios compartirán una identidad común, aunque adaptadas en tamaño y formato. "Queremos que cualquier persona que entre a un DBS, ya sea en Lima o al interior del país, sienta que está en el mismo universo de belleza", sostuvo la ejecutiva. La meta de la marca en Perú es superar las 30 tiendas en un horizonte de dos a tres años.

La empresa cuenta con seis marcas de lujo: Carolina Herrera, Jean Paul Gaultier, Clinique, Pixi y Danessa Myricks.

DIFUSIÓN



Marca. Empresa llegó al Perú este año.

PRESENTA PROYECTO ANTE EL PRODUCE

Cementos Inka alista inversión para mayor eficiencia en planta de Pisco

Cementos Inka alista una nueva intervención en su planta del sur con el objetivo de fortalecer su infraestructura logística y operativa. La propuesta forma parte de su estrategia de inversiones para este año, en respuesta a las necesidades crecientes de almacenamiento y despacho del producto terminado.

El proyecto contempla la construcción de un silo (contenedor) adicional con una capacidad de 3,500 m3 en planta industrial de Pisco con el fin de ampliar el proceso de almacenamiento de producto terminado y embolsado, según el Informe Técnico Sustentatorio (ITS) presentado al Ministerio de Producción (Produce).

"El presente proyecto no propone el incremento de producción ni de la capacidad de producción de la Planta Pisco", precisó la compañía.

En concreto, el contenedor a construir, en un área de 660 m2, es de 14 metros de diámetro por 30 metros de altura, siendo una altura efectiva de almacenaje de 23 metros.

Inversión

En el referido plan, Cementos Inka detalló el cronograma de actividades de la implementación del referido proyecto. Desde la etapa de actividades preliminares hasta la instalación de componentes, se cuentan cuatro fases, incluyendo las obras civiles.

Todo el proceso tomaría seis meses. La ejecución de la propuesta involucra un presupuesto de alrededor de S/ 7.1 millones

La planta en Pisco de Cementos Inka cuenta con las líneas de producción de cemento y de concreto premezclado.

DIFUSIÓN



Propuesta. Forma parte de su estrategia de inversiones.

RADAR EMPRESARIAL

EN BUSCA DE COBRE, ZINC, PLOMO Y ORO

Teck modifica proyecto exploratorio en Huancavelica

BLOOMBERG



Búsqueda. Firma detrás de minerales.

◆ Teck Resources Limited, a través de su filial Teck Perú, continúa avanzando en el desarrollo de su proyecto de exploración Quellopunta (Huancavelica) en busca de cobre, zinc, plomo y oro.

Ahora Teck, a través de la primera modificación de la DIA presentado ante el Ministerio de Energía y Minas (Minem), propone ejecutar 34 sondajes de perforación diamantina, distribuidos entre plataformas previamente aprobadas y habilitadas, otras cuatro que serán reubicadas, y 21 que aún no han sido utilizadas.

Igualmente planteó reubicar cuatro plataformas de perforación previamente aprobadas, además de cambiar aspectos técnicos como el azimut, inclinación y profundidad de cuatro sondajes ya contemplados. Asimismo, se agregan tres nuevos sondajes, que se ejecutarán en las plataformas reubicadas.

EN AREQUIPA

Inauguran planta de energía solar

◆ En vías de impulsar una matriz energética limpia y sostenible se inauguró en el distrito de La Joya (Arequipa), la Central Solar "San Martín", considerada la planta de energía solar más grande del Perú.

La central solar tiene una capacidad de generación estimada de más de 830 gigavatios hora (GWh) al año, lo que permitirá abastecer de energía a más de 440,000 hogares arequipeños.

Además, su operación contribuirá a reducir 564,000 toneladas de dióxido de carbono (CO_2) anualmente, equivalente a retirar más de 120,000 vehículos de circulación al año.

AGRICULTURA



Certificadas de café orgánico existen en el país.

GEC



Este producto ocupa el cuarto lugar dentro de las agroexportaciones nacionales, solo detrás de los arándanos, uvas y paltas.

SOLUCIONES ENERGÉTICAS

U Power alista llegada a Perú

DIFUSIÓN



Objetivo. Intercambio de baterías inteligentes.

◆ U Power Limited, empresa especializada en soluciones energéticas basadas en inteligencia artificial (IA), inauguró su primera estación de intercambio de baterías inteligente en Phuket (Tailandia). Así, la empresa anunció oficialmente sus planes de expansión en regiones como Singapur, Macao, Hong Kong, Europa y Sudamérica, donde el Perú ha sido identificado como el primer mercado, mediante una colaboración con la plataforma de transporte local Ualabee.

El acuerdo con Ualabee contempla la implementación de una estación en el país, aunque no se han ofrecido detalles sobre ubicación ni cronograma. La experiencia en Asia serviría como base para evaluar la viabilidad técnica y operativa en mercados como el peruano, que está en vías de electrificarse, según el Plan Nacional de Electromovilidad.

DESDE LIMA SE ATIENDE LAS ACTIVIDADES DE ECUADOR Y BOLIVIA

AWS posiciona a Perú como su sede operativa regional

La compañía que tiene como clientes al grupo AJE, Belcorp, Rímac Seguros, Interbank y Osinergmin, se enfocará en los próximos años en la aceleración de la inteligencia artificial generativa a escala en todos los segmentos. Actualmente, la firma tiene cuatro años en el mercado local.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

La unidad de computación en la nube de Amazon, Amazon Web Services (AWS), fortalece su presencia en el Perú, consolidando su operación como eje estratégico para la región andina. La compañía ha experimentado un crecimiento sostenido, impulsado por la demanda de soluciones digitales en sectores clave y una apuesta por tecnologías emergentes como la inteligencia artificial generativa.

Karla Wong, country manager de Amazon Web Services (AWS) para Perú, Ecuador y Bolivia, señaló que este año la operación se amplió para atender también a Ecuador y Bolivia, consolidando al Perú como un hub andino dentro de la estrategia regional. "La operación de AWS para Perú, Ecuador y Bolivia se lidera desde Lima, lo que refleja la madurez digital del mercado peruano y nuestra apuesta por una mirada regional", explicó la ejecutiva.

De este modo, la vocera adelantó que siempre evalúan nuevas expansiones a partir del rendimiento de sus instalaciones. "El haber implementado una Local Zone en Lima no descarta la posibilidad de abrir otras en el futuro. Actualmente estamos evaluando los beneficios que esta infraestructura ofrece a los clientes, lo que nos permitirá sustentar futuras expansiones en el territorio", refirió.

Sectores claves

Wong afirmó que en este 2025 se cumplen cuatro años desde la apertura de la primera oficina de la compañía en Perú. En ese lapso, la operación local registró un crecimiento en el equipo de más de 350%. El avance ha sido impulsado por sectores clave como servicios financieros, seguros, retail, telecomunicaciones, consumo masivo, salud, startups, y también instituciones del sector público, en búsqueda de servicios digitales más eficientes para los ciudadanos.

"Trabajamos con clientes de todas las industrias, como el grupo AJE, Belcorp, Rímac Seguros, Interbank y Osinergmin, apoyándolos en la transformación y adopción de nuevas tecnologías", indicó la representante.

La estrategia de firma en el mercado local para los próximos años se enfocará en acelerar la adopción de la IA generativa a escala, promoviendo su implementación en todos los segmentos. "Buscamos democratizar su uso para que todo tipo de organización se pueda beneficiar de ella. Lo que queremos es que todos nuestros clientes se conviertan en empresas de inteligencia artificial", finalizó.

EN CORTO

Desafío. **Un estudio del 2024 realizado por EY revela que solo el 9% de las empresas en Perú ha alcanzado una madurez digital avanzada, mientras que el 73% aún está en proceso de transformación digital y el 17% permanece en etapas iniciales. Los sectores con mayor avance son el financiero, retail y telecomunicaciones.**

DIFUSIÓN



Inversiones. Empresa no descarta seguir expandiéndose en el país.



BAJO LA LUPA

JOSÉ DEUSTUA
Especialista en innovación y startups



El emprendedor corporativo

Para que un intraemprendedor prospere, necesita un entorno que facilite, no que frene.

ISTOCK



Esa autonomía, ese *ownership* radical, es uno de los motores principales de la velocidad en una startup.

Durante años, he trabajado ayudando a corporaciones a crear nuevos negocios desde adentro. La promesa era clara: si podíamos replicar el modelo de *venture building* que tanto éxito ha tenido en el mundo *startup*, lograríamos innovar con la fuerza de una gran empresa y la agilidad de una nueva. Y entonces surgía la pregunta clave: ¿de dónde saldría el liderazgo necesario para hacer esto realidad?

La respuesta inicial parecía lógica: atraer emprendedores con experiencia. Fundadores que ya habían lanzado startups, gente con cicatrices de guerra y mentalidad ágil. Pero lo que descubrimos fue que estos perfiles, por más calificados que fueran, tenían una motivación difícil de replicar en el contexto corporativo: el control. Quienes ya habían emprendido de manera independiente valoraban no solo la participación accionaria, sino también la libertad de decidir sin pedir permiso. Esa autonomía, ese *ownership* radical, es uno de los motores principales de la velocidad en una startup.

Y justamente eso es lo que suele faltar en un emprendimiento corporativo.

En más de un proyecto vimos cómo, incluso cuando la corporación delegaba oficialmente la responsabilidad, el líder no terminaba de asumirla. A veces esperaba la aprobación de sus superiores. En otros casos, las cabezas de la organización se involucraban demasiado en las decisiones, restándole margen de acción. ¿El resultado? Una parálisis disfrazada de cautela. Un liderazgo que reacciona en lugar de proponer. Un piloto que pregunta constantemente si puede girar el timón.

Entonces, ¿Cómo replicamos el *ownership* de un fundador en un entorno corporativo? ¿Es siquiera posible?

Mi conclusión es que el emprendedor corporativo existe, pero es un perfil distinto al del fundador de una startup. No busca control total, pero sí un espacio donde crecer, aprender y dejar huella. En nuestros proyectos, los casos que mejor funcionaron fueron los de personas que ya estaban dentro de la organización, conocían su cultura, tenían hambre de aprender y veían en el emprendimiento una oportunidad para su desarrollo personal. No llegaban motivados por el *equity*, sino por el reto. Por el permiso (explícito o implícito) de romper reglas y construir algo propio dentro de una estructura conocida.

Claro que esa motivación, por sí sola, no basta. La organización también tiene que hacer su parte. Para que un intraemprendedor prospere, necesita un entorno que facilite, no que frene. Eso implica:

1. **Decisión ágil:** Reducir niveles de aprobación. Permitir moverse rápido incluso con información incompleta. Fallar pronto, aprender rápido.
2. **Autonomía con propósito:** No es soltar por completo, pero sí establecer una cancha clara de juego y luego confiar.
3. **Incentivos que importen:** Un bono no es suficiente. Se trata de crear una narrativa de crecimiento personal y visibilidad, además de compensaciones alineadas al impacto real.
4. **Valorar el error como parte del proceso:** Si cada falla se castiga, la innovación se entierra. Pero si se aprende de ella, se acelera.

En el fondo, esto es un cambio cultural. Porque las *startups* no se definen por su edad o su tamaño, sino por su forma de operar. Como escribí antes, su cultura se basa en foco, agilidad, horizontalidad y confianza. Un emprendedor corporativo necesita exactamente eso para florecer. No es cuestión de ponerlo en un coworking con café de especialidad. Es cuestión de darle espacio, respaldo y sentido.

> **"En más de un proyecto vimos cómo, incluso cuando la corporación delegaba oficialmente la responsabilidad, el líder no terminaba de asumirla".**

En una de nuestras iniciativas más recientes, vi como un gerente de administración, sin experiencia previa construyendo productos, se convirtió en un líder efectivo del portafolio de nuevos negocios. Lo logró no por saber más de tecnología, sino por tener hambre de aprender, coraje para decidir y la inteligencia emocional para navegar una organización compleja sin perder el foco.

Ese es el perfil que hoy propongo cuando apoyo a una empresa a lanzar nuevos negocios. Personas con raíces en la organización, pero con la ambición de cambiarla desde dentro. No son fáciles de encontrar, pero cuando aparecen, son poderosos catalizadores de cambio.

Porque el emprendedor corporativo no es una copia del emprendedor tradicional. Es una especie propia. Y si queremos innovar desde dentro, necesitamos aprender a reconocerlo, cultivarlo y –sobre todo– confiar en él.

En tiempos donde la innovación ya no es opcional, sino existencial, los líderes corporativos deben preguntarse si están construyendo las condiciones para que surjan estos perfiles dentro de su organización. No basta con lanzar laboratorios de innovación o invertir en tecnología. La verdadera disrupción ocurre cuando las personas sienten que pueden tomar decisiones, asumir riesgos y ser reconocidas por el impacto que generan. El intraemprendedor no necesita que le den una startup lista. Necesita confianza, cancha y un propósito desafiante. Si se lo damos, lo demás puede construirse.

PESE AL ANUNCIO DEL MINEM, HAY PASOS E INFORMACIÓN PENDIENTES

Estudios para decidir si se explora por petróleo o gas frente al litoral norte aún saldrían el próximo año

Consultado el Minem sobre la situación del proceso de ampliación societaria, el sector reveló a Gestión que Perupetro y Anadarko ya se pusieron de acuerdo para modificar los contratos de licencia de los lotes Z-61, Z-62, y Z-63.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

ISTOCK



Dudas. Existen dos aspectos que generaron dudas en el sector sobre qué anuncios del Minem se concreten aún.

La última semana, el anuncio del titular del Ministerio de Energía y Minas (Minem), Jorge Montero, de que Chevron –la tercera petrolera más grandes del mundo– se unió a Anadarko para explorar por petróleo o gas en lotes frente a las costas de Lambayeque y La Libertad, generó expectativas de que el Perú podría recuperar su producción de crudo y dejar de ser un importador de combustibles.

En esa ocasión, la autoridad aseguró que los estudios de sísmica que realizó el 2024 Anadarko en los lotes offshore Z-61, Z-62 y Z-63, habían arrojado resultados positivos, y que había indicios de yacimientos "muy potentes" de petróleo y gas, por lo cual junto con Chevron estaban próximos a iniciar mayores estudios a través de pozos exploratorios.

Sin embargo, **Gestión** supo que existen dos aspectos que generaron dudas en el sector respecto a que estos anuncios se vayan a concretar aún, el primero de los cuales es que, hasta ahora, el Gobierno peruano no ha aprobado la incorporación de Chevron en el joint venture que planea Anadarko para explorar esas áreas.

El segundo es que -según expertos consultados- el tipo de estudios preliminares como los que ha realizado Anadarko en la zona el último año, en ningún caso permitirían dar indicios de la existencia de hidrocarburos en el subsuelo.

Según la última información oficial de Perupetro a mayo, esa agencia todavía estaba en proceso de aprobación de la solicitud que le planteara en abril último Anadarko para que se le autorice a incorporar a Chevron con el 35% y Westlawn Perú con el 30%, de participación, respectivamente.

Esta última es filial de la estadounidense Westlawn, enfocada en inversiones en la industria global de crudo y gas.

Incorporación de Chevron

Consultado el Minem sobre la situación de ese proceso de ampliación societaria, el sector reveló a **Gestión** que Perupetro y Anadarko ya se pusieron de acuerdo para modificar los contratos de licencia de los lotes Z-61, Z-62, y Z-63.

Recordó que, conforme al marco normativo vigente, la aprobación de modificaciones a un contrato de licencia se realiza vía decreto supremo refrendado por esa cartera y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), previa solicitud de Perupetro.

En esa línea, el Minem reveló a **Gestión** que, a la fecha, no han formulado observaciones a la solicitud que planteara Perupetro, por lo cual considera viable la emisión del decreto supremo que apruebe la modificación a los referidos contratos.

Es más, se encuentra en trámite la emisión del decreto supremo que apruebe la referida modificación contractual, para su posterior firma entre Perupetro y la contratista.

Tal modificación, puntualizó, debe reflejar, entre otros, la cesión de posición contractual por parte de Anadarko a las empresas Chevron y Westlawn Perú para la participación en los contratos de los lotes mencionados.

Estudios preliminares

Gestión tuvo conocimiento de que Anadarko aún continúa procesando los datos recabados de más de 6,300 kilómetros cuadrados de sísmica marina tridimensional (3D) que realizó el 2024 en uno de los lotes, el Z-62, frente a La Libertad.

El volumen de información a procesar es tal, que se estima que recién a inicios del próximo año podrá concluir el procesamiento de toda esa data, y luego realizar una interpretación preliminar de la misma, y que la empresa deberá compartir después con Perupetro.

De acuerdo con el contrato de licencia de exploración y explotación suscrito por Anadarko para esos lotes, esa empresa privada, cumpliendo un cronograma establecido, tiene plazo para presentar a Perupetro esa interpretación preliminar del potencial de hidrocarburos que pueda haber, hasta marzo del 2026.

Recién entonces, trascendió, Anadarko podrá decidir si es que continúa o no a una tercera fase del proyecto, que consiste en la exploración.

Pero hasta el momento –insistieron las fuentes– ni la empresa, ni su matriz (Occidental Petroleum), han aprobado alguna inversión en exploración, porque no tienen indicios de su potencial.

En caso se decida por explorar, se ha previsto que ésta podría iniciar en diciembre del 2026, y que comprendería la perforación de un solo pozo en el Lote Z-62, que se espera que culmine el 2027. Recién en dos años se podría determinar si es que existen o no reservas probadas.



RECURSOS DE HIDROCARBUROS

¿En qué basó el Minem su anuncio?

Gestión consultó al Minem en qué se basó para anunciar hace poco que existen indicios de yacimientos muy potentes de petróleo y gas. Respondió que los indicios se basan en la culminación de la adquisición sísmica 3D y las muestras en núcleos en sedimentos del fondo marino.

Esa sísmica y muestras obtenidas en sedimentos, detalla, indican la presencia de posibles recursos hidrocarburíferos. El ministerio le sumó el interés de Chevron en participar en las actividades exploratorias para confirmar el potencial de hidrocarburos.

Mencionó que, de acuerdo al Libro Anual de Recursos de Hidrocarburos al 31 de diciembre del 2023, publicado por el Minem, Anadarko había estimado un volumen de recursos prospectivos de petróleo del orden de 2,400 millones de barriles para los lotes.

Carlos Gonzales, director gerente de Enerconsult, explicó que, con la sísmica, lo único que se puede determinar es si existe o no estructuras geológicas que por sus características pudieran albergar petróleo o gas, pero no se puede determinar que hay indicios de existencia de hidrocarburos.

El expresidente de Perupetro, Aurelio Ochoa, coincidió en que se trata de anuncios optimistas, y que existen dudas de la existencia de indicios de hidrocarburos solo basándose en la data de la sísmica.

EN EL AEROPUERTO INTERNACIONAL JORGE CHÁVEZ

Corpac indica que está listo para operar dos pistas en simultáneo desde diciembre próximo

Tabata Vivanco, presidenta del directorio de la empresa estatal, detalló a Gestión que se preparan junto a LAP para renovar la primera pista del terminal aéreo a finales de este año.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Hace poco más de un año el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (AIJCH) presentó fallas en las luces de su pista de aterrizaje, generando la cancelación de 128 vuelos y 8,500 pasajeros afectados. Desde ese momento a hoy, ha pasado bastante: se inauguró el nuevo terminal y entraron en funciones una nueva torre y pista, pero aún no está garantizado al 100% que un episodio como el retratado no se repita.

Ese es el siguiente gran reto que enfrenta el nuevo AIJCH en el corto plazo. Precisamente para no repetir esa historia, Corpac firmó un convenio con Lima Airport Partners (LAP) en noviembre y pronto entrará en curso.

Tabata Vivanco, la primera presidenta del Directorio de Corpac en su historia, conversó con **Gestión** respecto a cómo se realizará este proceso.

Confía a LAP el trabajo

LAP, que ya tenía contemplado renovar la primera pista del Jorge Chávez, acordó con Corpac realizar, al mismo tiempo, la instalación de un nuevo sistema de iluminación, con el objetivo de evitar que el problema del 2024 se repita.

Además, como ya había comentado Corpac en una entrevista previa con **Gestión**, este trabajo a la par evitará que LAP renueve la pista y luego la empresa pública deba paralizar su uso para instalar las luces posteriormente.

En ese entonces se dijo que se trata de 3,800 metros de cables y más de 1,200 luces para toda la pista completa. Vivanco señaló ahora que el costo total de ello, fijado en el convenio, es de S/ 160 millones. "Se trata de una de las inversiones más grandes de Corpac en los últimos años", destacó.

En términos de construcción y como parte del convenio, ha quedado establecido que LAP será quien se encargue de ejecutar la obra completa.

"De todo se encargará LAP. Nosotros lo que hicimos fue conseguir el equipo y el dinero. Así será más eficiente: cuando den mantenimiento a la pista irá de la mano con la instalación de luces", explicó.

Vivanco recordó también que actualmente el AIJCH opera a doble pista (aunque no de forma simultánea). Cuando inicien los trabajos en septiembre y culminen en diciembre, aseguró que estarán en la capacidad de operar ambas pistas en simultáneo.

"Ahora en una pista se atienden llegadas y en la otra, salidas (...) Se coordina en función a eso. LAP se rige por su contrato de concesión. El día que tengamos que operar con mayor frecuencia o con las dos pistas (a la par) estaremos listos", sostuvo la funcionaria.

Nuevo terminal

Vivanco precisó también que, desde que se inauguró el nuevo AIJCH el pasado 1 de junio, han realizado 25,000 operaciones sin incidentes. Al día, son cerca de 540 vuelos.

Como parte de su labor preventiva, Corpac también se prepara para comprar un radar de tierra, que les permitirá controlar de mejor manera los movimientos en pista. Esta adquisición se daría durante el 2026.


Más info en gestion.pe

DIFUSIÓN



Operaciones. Asegura que, desde que se inauguró el nuevo Jorge Chávez, han realizado 25,000 operaciones sin incidentes.

OTROSÍDIGO

Monitoreo. Otro proyecto que tiene Corpac es hacer un nuevo centro de control de monitoreo en Lima donde puedan ver las diversas cámaras de los aeropuertos regionales. Ya están elaborando los términos de referencia. Su objetivo a finales de año es tenerlos listos y, en el mejor de los casos, hacer la convocatoria pública. "Estoy en el cargo hace 100 días y reconozco que hay que hacer un mea culpa por los temas que han demorado mucho o no se hicieron antes. Hacia futuro tenemos la convicción de realizar las acciones legal y técnicamente bien", sentenció.

MTC Y MML

Hoy se reúnen por tren Lima Chosica

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) anunció hace unos días que hoy martes se daría una mesa técnica sobre los trenes para la ruta Lima-Chosica. Si bien se esperaba la participación del alcalde de Lima, Rafael López Aliaga, este no estará presente, pero sí asistirán representantes del municipio.

El titular del MTC, César Sandoval, declaró ante la prensa al respecto: "El Ejecutivo es el que está convocando porque tenemos un plan ferroviario, incluido el tren de Cercanías. No estamos en contra de los trenes o que se pongan en marcha los proyectos, al contrario, lo vamos a implementar y en todo el país".

Sandoval mencionó que esta reunión de trabajo permitirá revisar todas las aristas y condiciones en las que han venido los trenes. Recordó que además de los técnicos del ministerio, estará también la Contraloría, pues "todo va a ser verificado".

"Vamos a estar todos los que debemos, veremos las condiciones, cómo han venido (los trenes), en qué circunstancias se han hecho y cómo están los contratos. Si vamos a entrar para que esto funcione, debe transparentarse. Se habla de más de S/ 100 millones. ¿Esa es una donación? Lo veremos. No quiero especular para que no se tergiverse antes de la mesa técnica", insistió.

GEC



Tren. Fue donado a la comuna limeña.

PRINCIPALES PROBLEMAS NO ESTÁN EN LA MATRIZ ELÉCTRICA

Perú rezagado frente a Chile, Brasil y Colombia en transición energética

En la última década el nivel de preparación para la transición energética en el país no ha tenido mejoras significativas.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

Perú se ubicó en el puesto 53 de 118 países en el Energy Transition Index (ETI) 2025 elaborado por el Foro Económico Mundial. Con un puntaje total de 56.9, el país está dentro el promedio global con un desempeño energético aceptable, pero no destaca frente a otras economías emergentes en el camino a la transición energética.

El indicador evalúa dos pilares clave: el desempeño del sistema energético actual (System Performance) y la preparación para la transición energética (Transition Readiness), que no habrían tenido mejoras significativas desde el 2015, es decir, en los últimos diez años.

En el primer caso, que alcanzó un puntaje de 68.3, se evaluaron aspectos como seguridad, equidad y sostenibilidad del sistema energético actual. Sin embargo, las condiciones del país para avanzar en la transición apenas llegan a 39.6 puntos, evidenciando una brecha que limita su capacidad para modernizar su matriz energética.

ISTOCK



Ranking. Brasil lidera en el progreso de energía limpia, alcanzando el puesto 15 en el ranking global.

El contraste con otros países de Latinoamérica es evidente. A nivel regional, Brasil lidera en el progreso de energía limpia, alcanzando el puesto 15 en el ranking global.

Le siguen Chile que ocupa la posición 21 global, mientras que Uruguay (35), Colombia (38) y Costa Rica (44) también están por encima de Perú, todos ellos con un mejor puntaje en preparación para la transición. Aunque, nuestro país supera a otras economías como Panamá (54), México (55), Argentina (57), entre otras en la región.

El reporte del Foro Económico Mundial evidencia que los puntos débiles en la preparación para la transición energética en el Perú están relacionados con infraestructura, educación y capital humano. Estos están por debajo del promedio regional de América Latina y el Caribe.

Los principales problemas no están en la matriz eléctrica, sino en la falta de avances en el sector transporte, coincidieron los especialistas consultados por **Gestión** **(ver Para recordar)**.

PARA RECORDAR

Opinión. **"La transición energética no solo es mercado eléctrico, es también industria, transporte", subrayó Pedro Gamio, exviceministro del sector. Para Arturo Vásquez, también exviceministro, se observa un déficit de infraestructura para transporte sostenible, lo que representa una de las principales barreras en este proceso. Erick García, exdirector general de Hidrocarburos del Minem, señala que Perú carece de política energética clara que combine electromovilidad con gas natural.**

Más info en gestion.pe

SOBRE TODO PARA REDUCIR COSTOS DE PRODUCCIÓN

Seis de cada 10 industriales apostaron por innovar

La encuesta de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) reveló que entre los que respondieron que habían innovado, el 43% realizó mejoras en sus procesos del negocio.

¿La industria del Perú apuesta por la innovación? La respuesta sencilla es que sí, aunque no al mismo ritmo ni por las mismas razones. En una reciente encuesta de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), el 63% de los encuestados industriales manifestó que su empresa desarrolló actividades de innovación para obtener un nuevo o mejorado producto (bien o servicio) y/o proceso durante los últimos doce meses (julio 2024 - junio 2025).

Entre los que respondieron que habían innovado, el 43% realizó mejoras en sus procesos del negocio, 33% elaboró nuevos bienes y/o servicios, 32% implementó nuevos procesos y 20% mejoró sus bienes y/o servicios.

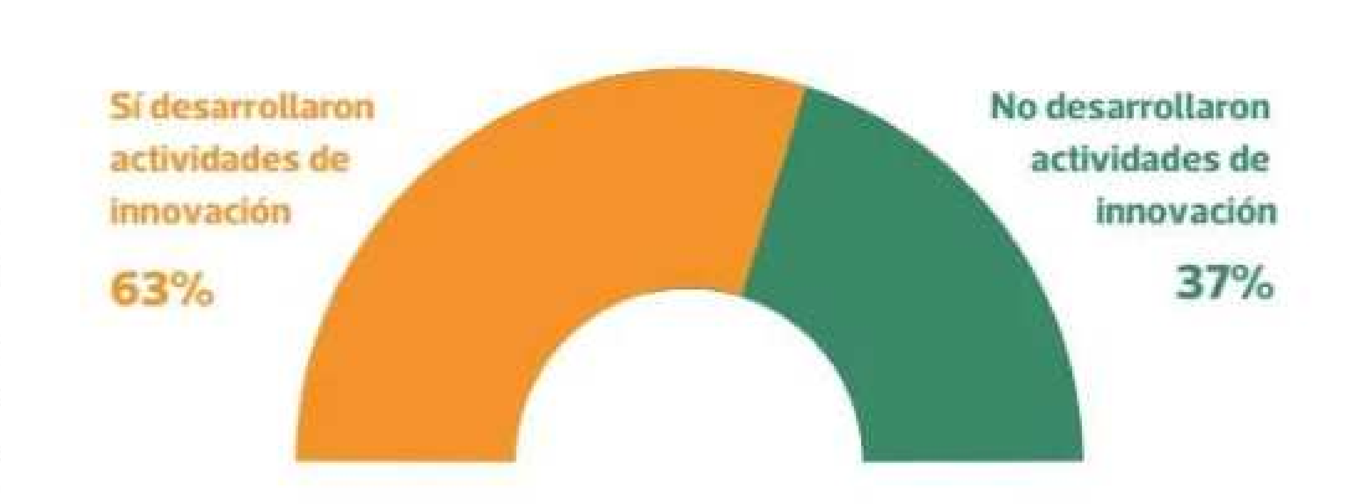
En este contexto, hay dos razones que se destacan por las que una empresa manufacturera innova: reduce costos de producción (45%) e incrementa la competitividad (41%).

Un tema que destaca en la encuesta es saber que seis de cada 10 industriales contestaron haber realizado actividades de innovación lo desarrolló de manera interna (dentro de la misma empresa). De hecho, solo el 9% mencionó que el desarrollo estuvo a cargo de algún tercero como universidades, centros de investigación, consultoras, etcétera. El 30% usa una combinación de ambas.

Aún cuando hubo entusiasmo por la innovación, las compañías manufactureras fueron claras al señalar que la incertidumbre del mercado, falta de personal calificado, altos costos de inversión, entre otros, fueron los principales obstáculos que enfrentaron.

Aunque para este grupo que tomó acción, los problemas mencionados no limitaron su decisión de innovar, para el 37% que declaró que simplemente no desarrolló ninguna actividad vinculada a la innovación, estos factores sí fueron frenos.

Empresas industriales que desarrollaron actividades de innovación en los últimos doce meses (Porcentaje)



FUENTE: Estudio de Opinión Industrial sobre Innovación – IEES-SNI- Junio 2025

Principales motivos de las empresas industriales para innovar (Porcentaje)
Respuesta múltiple



Nota: Incluye solo a los encuestados que manifestaron que sí desarrollaron actividades de innovación.

FUENTE: Estudio de Opinión Industrial sobre Innovación – IEES-SNI- Junio 2025

Más info en gestion.pe

EN ALGUNOS PROCEDIMIENTOS INSPECTIVOS

ANDINA



Ajuste. Se trazan nuevos límites para las inspecciones.

Entregar información a Sunafil fuera de plazo no sería sancionado

En los procedimientos inspectivos de la Sunafil, la demora en responder requerimientos de información suele ser calificada como infracción muy grave. El Tribunal de Fiscalización Laboral (TFL) analizó un caso concreto donde la información fue presentada fuera de plazo, pero permitió continuar con la fiscalización. A partir de ello, fijó un nuevo precedente vinculante que establece criterios para determinar cuándo una entrega tardía puede no ser sancionable.

En detalle, el caso que originó el pronunciamiento fue el de una empresa sujeta a una fiscalización en materia de seguridad y salud en el trabajo. Durante el procedimiento, la autoridad inspectiva emitió dos requerimientos de información, con plazos de tres y dos días hábiles, respectivamente.

La documentación solicitada no fue entregada dentro de dichos plazos, pero fue remitida posteriormente. Pese a ello, la empresa fue sancionada con una multa por infracción muy grave, al considerarse que la demora equivalía a una negativa a colaborar, conforme al artículo 46.3 del Reglamento de la Ley General de Inspección del Trabajo.

El TFL constató que el inspector recibió la información dentro del plazo útil para revisar el contenido y concluir la fiscalización, sin que se haya detectado otro incumplimiento. Además, se advirtió que las instancias previas no consideraron precedentes ya vigentes ni motivaron debidamente su calificación jurídica. Como resultado, declaró la nulidad del procedimiento sancionador y estableció un nuevo precedente vinculante.

En él se precisan cinco condiciones que, de cumplirse de manera concurrente, excluyen la imposición de sanción ante una entrega extemporánea de información: justificación razonable y oportuna, entrega completa, conducta colaborativa, revisión efectiva por parte del inspector y conclusión de la fiscalización sin hallazgos.

EL DATO

Cada caso. Los cinco criterios mencionados por el Tribunal de Fiscalización Laboral deberán ser valorados por el inspector en cada caso concreto y documentados expresamente en su pronunciamiento.

MÁS DE S/ 540 MLLS.

Lanzan ruta “Caminos del Papa León XIV”

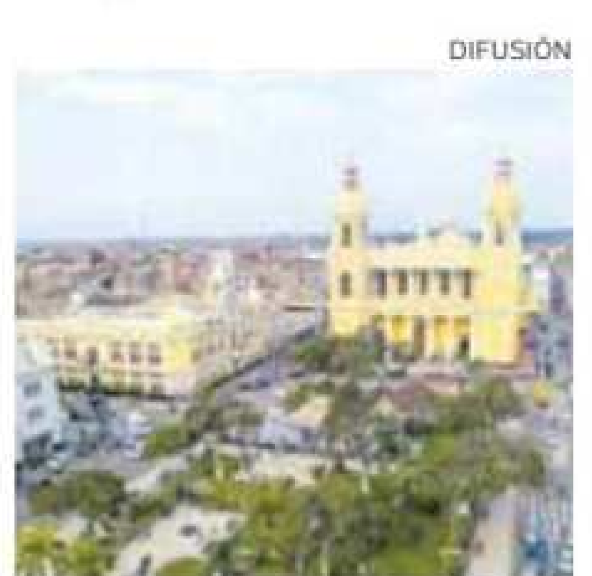
El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) lanzó la Ruta Turística “Caminos del Papa León XIV” en un acto protocolar de manera simultánea en Chiclayo (Lambayeque), Trujillo (La Libertad), Chulucanas (Piura) y el Callao.

Se presentaron los circuitos y los 38 atractivos turísticos que formarán parte de la ruta en las cuatro regiones donde Robert Prevost, actual Sumo Pontífice nacionalizado peruano, realizó su labor misionera y pastoral.

“El turismo religioso en el Perú es una expresión viva de nuestra identidad. Atrae a miles de visitantes nacionales y extranjeros. Cada año impulsa la economía local, fortalece el sentido de comunidad y promueve el respeto por nuestras tradiciones y cultura (...) La ruta del Papa León XIV es también una ventana de oportunidades para miles de emprendedores locales (...)”, dijo en su discurso la titular del Mincetur, Desilú León.

La ministra del sector recordó que en la primera etapa se están invirtiendo más de S/ 540 millones. “Muchos de estos recursos provienen de la repriorización de gastos”, explicó. Además, el Mincetur ya ha destinado más de S/ 40 millones para el impulso de la ruta.

DIFUSIÓN



Turismo. Son 38 atractivos.


BAJO LA LUPA

MOISÉS NAVARRO PALACIOS
Editor de Opinión de Gestión



Perú y la UE: Oportunidades en medio de la tensión global

Las amenazas arancelarias de Estados Unidos y el avance de las inversiones chinas han propiciado un renovado interés europeo en la región. ¿Perú podrá aprovecharlo?



DIFUSIÓN

Desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, el comercio bilateral ha mostrado una tendencia positiva.

La Unión Europea atraviesa un momento de presión externa e introspección estratégica. A pocos días del inicio de agosto, el bloque enfrenta potenciales nuevas barreras arancelarias de Estados Unidos –impulsadas por la administración de Donald Trump–, lo que reconfigura su agenda económica y geopolítica. Ante ello, lo sensato sería considerar la diversificación de sus relaciones comerciales y de inversión, sobre todo en regiones como América Latina, donde los vínculos históricos y culturales existen pero podrían tener una articulación más profunda y sostenida.

Tuve la oportunidad de participar hace algunas semanas, junto con otros periodistas de la región, de varias reuniones con funcionarios de la UE en Bruselas, organizadas por el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE-EEAS). La sensación que dejaron esas conversaciones fue de una disposición creciente hacia la región, aunque aún sin una estrategia concreta ni priorización específica de países como el Perú. La claridad, hoy por hoy, parece estar centrada en lograr la firma del acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Mercosur, una negociación largamente postergada que, de concretarse, absorbería buena parte de la atención del bloque en América del Sur.

Con todo, el caso peruano tiene argumentos a su favor. Desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en marzo del 2013, el comercio bilateral ha mostrado una tendencia positiva. Entre el 2010 y 2024, el valor de las exportaciones peruanas al bloque pasó de 6,271 millones a 8,236 millones de dólares, con una participación destacada del sector agrícola. Por su parte, las importaciones desde la UE también crecieron, consolidando una relación comercial que ha beneficiado a ambas partes.

No obstante, en el ámbito de la inversión, los últimos años han traído señales mixtas. Europa sigue siendo un inversor relevante en el país: al 2020, mantenía un stock de Inversión Extranjera Directa (IED) de casi 15,000 millones de dólares. Sin embargo, se han producido salidas notorias. Enel vendió sus activos de generación eléctrica y distribución en Perú durante el 2023 y 2024. Telefónica, por su parte, ya concretó la venta de su operación en el país. Estas decisiones corporativas no son solo ajustes internos: podrían reflejar una pérdida de terreno de Europa frente a otros bloques más agresivos.

> "Hoy, el terreno parece favorable: hay interés, hay canales abiertos, y hay necesidad mutua".

Aun así, se perciben nuevos impulsos. El Banco Europeo de Inversiones (EIB) ha retomado con más fuerza su presencia regional, y en el caso peruano impulsa un proyecto para la mejora de la gestión del agua potable en zonas urbanas, alineado con los objetivos del Global Gateway, que busca promover inversiones sostenibles. Además, Perú forma parte del proyecto de interconexión eléctrica andina que incluye también a Ecuador (donde el EIB es una de las instituciones que evalúa financiarlo), y que busca fortalecer la integración energética entre ambos países. Esta línea de acción responde a un patrón claro: priorizar sectores estratégicos (energía, agua, infraestructura) donde Europa pueda ofrecer financiamiento, tecnología y estándares ambientales más exigentes.

No es menor el hecho de que los europeos hayan identificado también los desafíos regulatorios y logísticos que implican el ingreso a su mercado. Un ejemplo es la norma europea de deforestación cero, que establece criterios estrictos para la importación de productos que puedan estar asociados con deforestación. Aunque su objetivo es loable, su implementación ha generado preocupaciones entre exportadores peruanos de café y cacao. Percibí que hay una conciencia por parte de la UE sobre los desafíos que ello implica para economías como el Perú. Recordemos que la entrada en vigor dicha norma ya se postergó una vez.

En paralelo, hay cierta inquietud latente –o al menos interés relevante– sobre la creciente influencia de China en el Perú. Desde infraestructura hasta energía, pasando por minería y puertos, el avance de las empresas chinas ha sido notable. Desde la UE lo observan con cautela, tal vez porque sus procesos son más lentos y sus normativas más exigentes los ponen en desventaja frente a los mecanismos de inversión directa, rápida, y de amplias espaldas financieras que tiene China. Esto refuerza la idea de que, si Europa desea incrementar su presencia en países como Perú, deberá ser más ágil, más pragmática y más directa en su relación.

Lo que menciona el internacionalista Alejandro Deustua en una reciente columna publicada en este diario es especialmente pertinente. La decisión de los miembros de la OTAN de elevar su gasto en defensa –hasta en 5% del PBI– podría generar tensiones fiscales internas que lleven a países europeos a buscar mayores ingresos por exportaciones. Al mismo tiempo, las barreras impuestas por Estados Unidos obligarán a repensar los flujos comerciales tradicionales. En ese contexto, la región latinoamericana podría volverse más relevante, pero solo si logra evidenciar las oportunidades y si Europa decide comprometerse con algo más que buenas intenciones.

Así, los espacios de colaboración existen. Pero requieren una mayor claridad de parte del bloque europeo y un liderazgo más visible por parte del Estado peruano. Hoy, el terreno parece favorable: hay interés, hay canales abiertos, y hay necesidad mutua. Lo que falta es voluntad política real para que ese interés se transforme en acción.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

PLAZO DE CONTRATOS BAJA DE 10 A OCHO AÑOS

Crece preferencia por invertir en renta particular en soles

Inversionistas peruanos ven a esta modalidad de renta en moneda local como un activo estable y con rendimiento atractivo de hasta 7%. Este comportamiento impulsaría el crecimiento de dicho producto a ritmo de 35% anual, estima Vivir Seguros.

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

El seguro de renta particular sorprendió explosivamente en el 2024, expansión que continúa durante este año, pero con cierta predilección por la moneda local.

Se observa una ascendente preferencia por la renta particular en soles, pues las personas perciben que es una divisa estable, apuntó José Bazo Febres, gerente general de Vivir Seguros.

Además, el plazo promedio que toman los inversionistas peruanos se ha acortado de 10 a 8 años en promedio en los últimos meses, indicó.

La renta particular es un seguro que permite obtener un retorno fijo en un periodo específico, a cambio del pago de una prima inicial.

Existen diferentes opciones en el mercado, explica Bazo, es posible rescatar todo el dinero invertido y los intereses al culminar el plazo, u optar por que se paguen los intereses periódicamente y al final recuperar todo el capital.

Estas primas aumentaron por encima del 70% en el 2024, y el especialista prevé que este año el crecimiento también sería a doble dígito, aunque a un ritmo moderado en comparación con el año previo.

"Soy optimista, creo que el producto va a seguir creciendo, pero cercano al 30% o 35%. El año pasado fue un gran incremento porque se partía de una base muy baja. Si se parte de un crecimiento fuerte un año, quizás al otro se desacelera, lo importante es que las personas se están interesando más por el producto", añadió.

Rentabilidad

En el 2024, la rentabilidad ofrecida por los seguros de renta particular fue muy atractiva, según Bazo. Sin embargo, estima que en este 2025 estos rendimientos no necesariamente se van a repetir.

Vivir Seguros detalló que los retornos en renta particular llegan al 7% en soles y hasta el 6% en dólares.

"Vemos turbulencia. El mercado estadounidense está volátil por los factores de estrategias políticas, aranceles, etc., (lo que afectaría el rendimiento de estos productos). Sin embargo, el inversionista que va a este seguro no es de corto plazo, sino de mediano o largo plazo", afirmó el ejecutivo.

Esto significa más de dos años, periodos en los que se esperan rentabilidades interesantes, acotó.

"También hay factores políticos internos, el próximo año entramos en una contienda electoral", añadió Bazo.

Los analistas de las casas de bolsa coinciden en que el principal "cuco" que amenaza el rendimiento de la bolsa peruana, con miras a este segundo semestre, es el inicio del ciclo electoral que generará, como cada cinco años, incertidumbre en los agentes económicos si aumentan las preferencias por un candidato considerado "antimercado".

Seguro de vida

Otro producto con buena perspectiva para este año es el seguro de vida con componente de inversión, comentó Bazo.

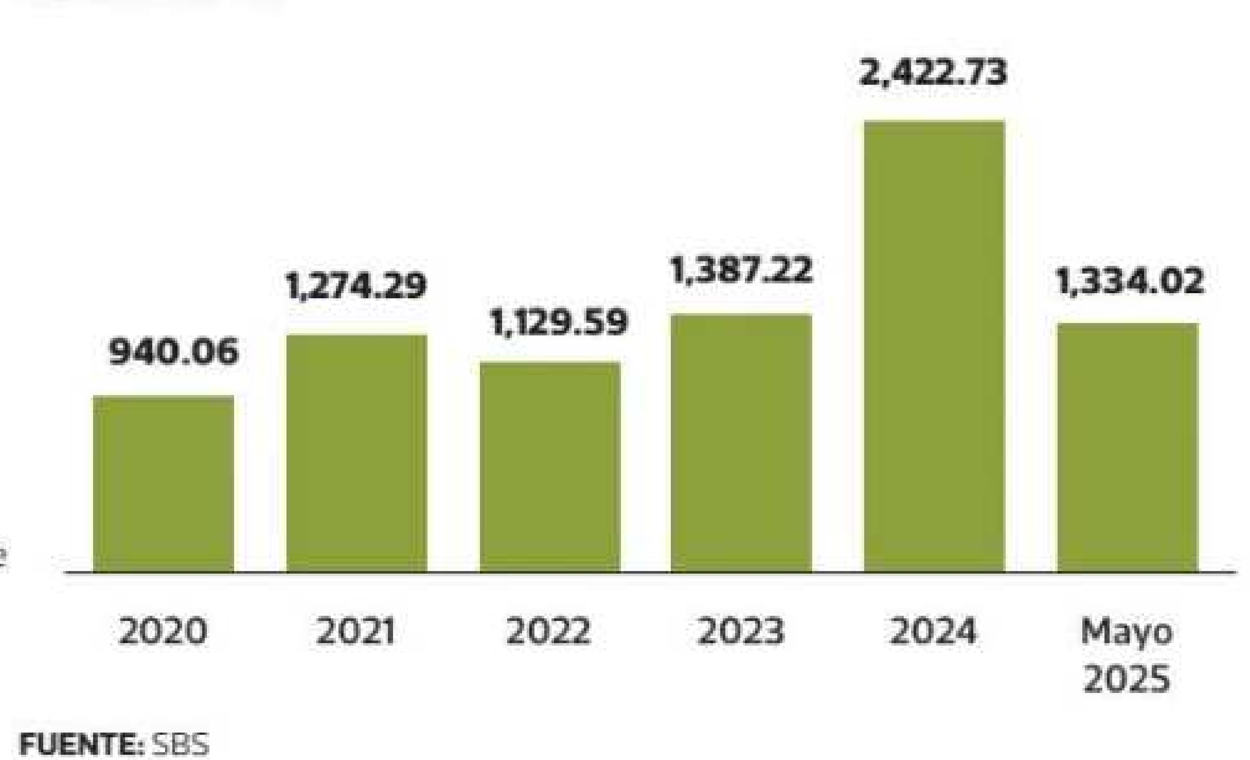
El contratante de esta póliza paga una prima por la cual obtiene una protección para sus beneficiarios en caso de fallecimiento. Sin embargo, al mismo tiempo, le permite acumular un fondo que va ganando un rendimiento en el tiempo.

"En nuestro caso, existe un monto único que la persona invierte y puede salir en cualquier momento. No hay un plazo determinado. En unos cinco meses, por ejemplo, puede salir de esa inversión", detalló Bazo.

El gerente remarcó además que el crecimiento del mercado de seguros, en general, va a venir por la renta particular, por los seguros de vida individual, y en menor medida por seguros de vida que denominó "masivos".

Sobre esta última categoría, se refirió, por ejemplo, al seguro de sepelio, que cubre específicamente los gastos relacionados con la asistencia funeraria, incluyendo gestión de trámites, movilidad y otros servicios.

Primas del seguro de renta particular
(Millones de S/)



FUENTE: SBS

PARA VENTAS MASIVAS

Vivir Seguros prioriza estrategia digital

La compañía de seguros enfatizó que está ofreciendo "masivamente" sus pólizas online, y destacó que el usuario busca principalmente productos que sean fáciles de adquirir y de entender. El CEO de la firma, José Bazo, puntualizó que este año su estrategia seguirá centrada en productos de renta particular y seguros de vida con componente de inversión. Entre enero y abril último, las pólizas de renta particular crecieron 48.7% en comparación con el mismo periodo del año anterior.

GEC



Producto. Permite obtener un retorno fijo en un periodo específico, a cambio del pago de una prima inicial.

CIFRAS

20.8%

Es el índice de siniestralidad del seguro de renta particular en el sistema a mayo, según datos de la SBS.

14.2%

Es la participación del producto de renta particular dentro de las primas del mercado total de seguros a mayo de este año, según la SBS.

Más info en gestion.pe

SEGÚN DATOS DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA

Extranjeros elevan inversión en bonos de gobierno peruano

Proporción en manos de inversionistas no residentes aumentó de 42.6% en marzo a 44.2% en junio de este año, pero aún está por debajo de niveles históricos. Bank of America ha recomendado la compra de estos papeles con vencimiento en 10 años.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

La participación de los inversionistas extranjeros en el mercado de bonos soberanos de Perú se incrementó en el último trimestre.

Así, la proporción de bonos peruanos en manos de inversionistas no residentes aumentó de 42.6% en marzo a 44.2% en junio de este año, de acuerdo con cifras del Banco Central de Reserva (BCR).

Este creciente apetito por los soberanos locales respondería –en parte– a la mejora en los fundamentos y perspectivas macroeconómicas del país.

"A medida que se disipan ciertos ruidos globales y se estabilizan las tasas en mercados desarrollados, algunos inversionistas institucionales del exterior tienden a diversificar progresivamente sus portafolios hacia mercados emergentes", sostiene Jorge Ramos, CEO de BBVA Bolsa.

En el caso de Perú, factores como la estabilidad macroeconómica relativa, un manejo prudente de las finanzas públicas y el atractivo de las tasas en moneda local, pueden explicar ese interés de los no residentes, comentó.

Si bien los extranjeros actualmente tienen el 44% de los papeles soberanos, aún están por debajo de los niveles históricos –entre 45% y 50%–, lo que deja espacio para que sigan entrando a medida que mejore el apetito por mercados emergentes.

Extranjeros en el mercado peruano de bonos (Según sociedades agentes de bolsa Perú)



1/ Es el porcentaje de las tenencias de bonos soberanos emitidos por el MEF en poder de inversionistas no residentes.

FUENTE: MEF, cuadro Nº 60 de las notas estadísticas del BCRP, CAVALI

AFP

Proyección. BofA estima una tasa de 5.60% en el mediano plazo.

EN CORTO

Volumen. Cuando los factores de riesgo o perspectivas varían, los primeros en beneficiarse o afectarse son los activos más grandes y líquidos, por ejemplo, los Bonos del Tesoro Público; fenómeno que es aprovechado por los gestores de fondos de inversión. Como resultado, el saldo nominal de estos papeles en manos de los no residentes alcanzó los S/ 78,000 millones este año, marcando un nuevo máximo histórico en sus tenencias.

Rendimiento

Paul Rebolledo, CEO de Tandem Finance, coincide con Ramos en señalar que el buen perfil crediticio que representa Perú –frente a sus pares de la región–, las correctas cifras macroeconómicas y la estabilidad en el tipo de cambio hacen más apetecibles los bonos para los extranjeros.

"Esto además del buen retorno que están ofreciendo estos papeles. En el 2024, la rentabilidad fue de 8%; y en lo que va del año alcanza el 6%, pero si consideramos la apreciación del sol, el rendimiento es incluso del 9%", manifestó.

El especialista enfatizó el buen indicador de riesgo país también permite que Perú emita deuda en el mercado internacional con tasas relativamente bajas.

Rendimiento

En esta línea, cada vez más bancos de inversión sugieren la adquisición de los papeles soberanos peruanos. Bank of America ha recomendado la compra de bonos soberanos emitidos a 10 años con cobertura cambiaria.

"Sugerimos estos bonos con vencimiento en el 2035, ya que consideramos que el nivel actual de tasas es inconsistente con los fundamentos macroeconómicos del país", argumentó.

En el presente contexto macroeconómico, BofA considera que el valor razonable a mediano plazo de las tasas a 10 años debería rondar el 5.60%.

"Tenemos una convicción bastante firme de que las tasas a 10 años en Perú se encuentran aproximadamente 70 puntos básicos por encima del nivel que sería consistente con la tasa de política monetaria actual, las expectativas de inflación a un año, la dinámica fiscal y la evolución de las tasas subyacentes", señala en su informe.

Para Ramos, es positivo que los actores internacionales sigan de cerca al mercado peruano y compartan su visión. "Desde una perspectiva prudente, los bonos soberanos en moneda local pueden ser considerados como una herramienta para diversificar portafolios y, en algunos casos, como una forma de cobertura para posiciones en soles", indicó.

Sin embargo, como en toda inversión, existen riesgos a monitorear, entre ellos la evolución de la inflación, factores externos que afecten las tasas internacionales y, en el plano local, eventuales medidas que puedan generar volatilidad en el mercado de deuda, puntualizó.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN

DANIEL MARSANO
Gerente de Ecosistema de Tipo de Cambio del BCP



Tipo de cambio se mantiene estable en julio

En lo que va del mes de julio, el tipo de cambio entre el dólar estadounidense y el sol peruano en el mercado interbancario se ha venido negociando dentro de un rango relativamente estrecho, fluctuando entre S/ 3.542 y S/ 3.567. El primer día de operación del mes, el tipo de cambio cerró en S/ 3.542. Desde entonces, cada intento de romper este nivel mínimo ha sido contrarrestado por compras de diversos participantes del mercado, lo que ha impulsado el tipo de cambio al alza. De manera similar, en torno al límite superior de S/ 3.567, grandes empresas han aprovechado para vender, generando presión bajista. Al cierre de la redacción de esta nota (17 de julio), el tipo de cambio operaba en el mercado interbancario a niveles S/ 3.559.

En el mercado local, el BCR ha optado en las últimas semanas por renovar parcialmente los swaps cambiarios que han ido venciendo, lo que ha evitado que el sol mantenga una trayectoria de apreciación acelerada. Asimismo, en su sesión del 10 de julio, el directorio del BCR decidió mantener la tasa de referencia en 4.5%, a pesar de que la inflación se encuentra en la cota inferior del rango de referencia, ubicándose en 1.69%.

En el ámbito internacional, el presidente de EE.UU., Donald Trump, ha continuado con la política de incrementos de aranceles a distintos países con los que EE.UU. mantiene relaciones comerciales, enfocándose especialmente en sectores como medicamentos, semiconductores e incluso el cobre. Esta medida ha impulsado el precio del cobre, que en el último mes ha subido 14.5%, alcanzando los 5.5 dólares por libra al momento de esta redacción. Para el Perú, donde una de las principales materias de exportación es el cobre, el incremento del precio genera una mayor oferta de dólares en el mercado lo cual a su vez genera una mayor presión a la baja en el tipo de cambio.

> **"El incremento del precio del cobre genera una mayor oferta de dólares en el mercado lo cual a su vez genera una mayor presión a la baja en el tipo de cambio".**

Adicionalmente, Trump realizó recientemente declaraciones públicas sobre la posibilidad de despedir al presidente de la FED, Jerome H. Powell, sin embargo, en la misma rueda de prensa se retractó. Si bien estos comentarios tienen un impacto de corto plazo en el tipo de cambio, el trasfondo refleja la presión política que busca ejercer para que la FED reduzca su tasa de interés. Recordemos que, si la FED bajara su tasa en la próxima reunión del 30 de julio, esto generaría mayor presión a la baja en el tipo de cambio. Sin embargo, el mercado aún no anticipa una reducción tan temprana, dado que la economía estadounidense continúa mostrando indicadores saludables en términos de empleo y la inflación aún se mantiene persistente.

De mantenerse vigentes las condiciones actuales, estimamos que en los próximos días el tipo de cambio se mantendría en un rango de S/ 3.53 y S/ 3.57.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Lunes, 21 de julio del 2025

Empresa	Clase	COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▼ Banco Continental	C1	1.440	1.440	1.430	1.43	-0.69	0.32	0.81	226400	40.0	97.86	3572.93	7.42	6.15	0.98	566.39	0.70	0.70	0.70	3.96
▼ Banco de Credito	C1	4.960	4.900	4.810	4.81	-3.02	0.21	0.52	42906	99.0	96.43	17528.36	7.61	11.29	2.83	1514.82	-1.84	4.57	4.57	31.05
DIVERSAS																				
▲ Ferreycorp	C1	3.440	3.500	3.470	3.49	1.45	0.16	0.40	45826	55.0	100.00	927.46	5.85	6.39	1.15	141.67	1.16	8.72	8.72	27.37
▼ Aenza (Antes GYM)	C1	0.290	0.286	0.286	0.29	-1.38	0.01	0.01	20795	2.0	13.57	110.22	-	-	0.34	-76.20	-1.38	-4.67	-4.67	-38.49
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.143	0.140	0.138	0.14	-2.10	0.05	0.13	386384	29.0	92.14	-	-	-	-	-	-	-3.45	-3.45	-31.71
AGRARIAS																				
▼ Cartavio	C1	38.500	38.500	38.300	38.30	-0.52	0.04	0.10	1013	17.0	61.43	242.44	12.28	-	-	22.10	-1.79	-17.28	-17.28	-10.09
▲ Casa Grande	C1	11.000	11.370	11.370	11.37	3.36	0.02	0.06	2040	9.0	82.14	269.03	12.95	14.00	0.96	18.74	-0.44	-6.19	-6.19	-5.25
INDUSTRIALES COMUNES																				
▼ Alicorp	C1	9.820	9.740	9.740	9.74	-0.81	0.04	0.09	3757	28.0	98.57	2334.03	3.87	18.94	5.04	120.41	0.93	1.99	1.99	47.75
■ Backus y Johnston	AC1	184.000	184.000	184.000	184.00	0.00	0.01	0.03	57	2.0	7.14	7069.71	0.86	10.54	2.60	644.83	-	0.54	0.54	-5.86
▼ Backus y Johnston	BC1	195.000	191.000	191.000	191.00	-2.05	0.91	2.27	4772	2.0	22.14	7069.71	0.91	10.94	2.70	644.83	-2.05	1.06	1.06	-3.68
▼ Unacem Corp	C1	1.570	1.570	1.560	1.56	-0.64	0.04	0.09	23390	16.0	90.00	780.00	2.56	6.11	0.47	124.46	-0.64	1.96	1.96	3.27
■ Cementos Pacasmayo	C1	4.330	4.370	4.330	4.33	0.00	0.22	0.56	51885	28.0	91.43	519.20	-	9.15	1.46	55.37	-	1.88	1.88	2.36
▼ Corp. Aceros Arequipa	C1	1.750	1.700	1.700	1.70	-2.86	0.01	0.02	4804	4.0	30.71	465.02	2.77	8.16	0.61	59.91	-2.86	-2.86	-2.86	3.47
■ Siderúrgica del Perú	C1	1.770	1.770	1.770	1.77	0.00	0.14	0.36	81269	17.0	70.71	348.03	11.13	12.98	1.30	26.16	-	7.27	7.27	16.02
MINERAS COMUNES																				
▲ Minas Buenaventura	C1	59.000	62.000	60.000	62.00	5.08	1.23	3.06	20199	6.0	17.86	4421.93	1.75	-	1.25	-	4.47	3.33	3.33	24.09
▲ Nexa Resources Atacocha	BC1	0.061	0.062	0.061	0.06	1.64	0.13	0.32	2090173	28.0	17.14	16.13	-	-	1.34	-2.16	-	21.57	21.57	82.35
■ Nexa Resources Perú	C1	1.300	1.300	1.300	1.30	0.00	0.01	0.03	9275	8.0	48.57	464.15	22.49	-	0.71	-	1.56	-	-	0.14
▼ Minera Poderosa	C1	7.650	7.560	7.560	7.56	-1.18	0.02	0.06	3003	10.0	71.43	1592.70	3.27	11.85	3.19	131.10	-1.18	-1.82	-1.82	22.42
▼ Shougang Hierro Perú	C1	31.000	30.000	30.000	30.00	-3.23	0.02	0.04	500	1.0	19.29	3758.85	16.54	6.67	7.31	549.66	-6.25	-6.25	-6.25	-18.16
▲ Rio Alto Mining Limited	Comunes	1.110	1.150	1.150	1.15	3.60	0.00	0.01	4300	1.0	20.00	-	-	-	-	-	-4.17	4.55	4.55	238.24
■ Volcan	BC1	0.238	0.244	0.237	0.24	0.00	0.97	2.41	4055444	148.0	99.29	259.38	-	-	0.52	-	1.28	-0.83	-0.83	14.42
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Engie Energia Peru	C1	3.730	3.750	3.750	3.75	0.54	0.04	0.10	10847	11.0	85.00	633.47	13.85	-	0.52	-	0.27	2.74	2.74	4.63
▲ Hidrandina	C1	1.390	1.430	1.430	1.43	2.88	0.01	0.02	6285	3.0	52.14	310.99	4.98	8.34	1.14	36.39	2.88	2.14	2.14	-8.74
■ Luz del Sur	C1	12.500	12.500	12.500	12.50	0.00	0.01	0.03	818	4.0	60.00	1709.80	3.12	8.51	1.33	196.00	-	-	-	-14.35
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
■ Backus y Johnston	I1	19.000	19.000	19.000	19.00	0.00	1.03	2.56	53987	27.0	85.71	7069.71	0.83	10.89	2.68	644.83	-	-0.05	-0.05	-16.75
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	15.00	28.97	3.40	-	0.11	-1.08	-	-5.71	-5.71	-45.79
MINERAS DE INVERSION																				
▲ Minsur	I1	4.080	4.110	4.090	4.10	0.49	0.09	0.23	22801	26.0	95.71	3320.32	6.63	111.08	1.76	29.89	0.74	3.02	3.02	-13.50
■ Southern Peru CC SP	I1	140.000	140.000	140.000	140.00	0.00	0.03	0.07	196	7.0	36.43	19048.19	2.93	40.47	2.80	470.66	-	3.70	3.70	21.18
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	211.200	213.000	212.610	213.00	0.85	0.03	0.07	123	4.0	87.14	-	-	-	-	97294.00	1.87	3.15	3.15	-15.48
▲ Credicorp	C1	227.000	229.000	227.000	229.00	0.88	0.40	1.00	1750	10.0	99.29	21613.55	6.03	-	-	1338.70	3.15	2.05	2.05	34.28
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	706.000	714.000	712.500	713.00	0.99	0.02	0.06	35	4.0	78.57	-	-	-	-	66635.00	-1.33	-3.72	-3.72	17.73
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	9.790	9.860	9.860	9.86	0.72	0.02	0.05	2067	3.0	92.14	-	-	-	-	154.74	-4.27	-6.98	-6.98	21.73
▲ Inretail Perú Corp.	C1	26.350	26.750	26.400	26.40	0.19	0.08	0.19	2849	28.0	94.29	2737.13	-	10.61	1.59	258.03	-1.12	-2.19	-2.19	-16.85
▼ NVIDIA Corporation	Com	172.080	173.310	171.830	171.83	-0.15	0.13	0.32	734	25.0	97.14	-	-	-	-	76774.00	4.01	8.88	8.88	25.42
▲ SPDR Energy Select	-	84.700	85.750	85.400	85.40	0.83	0.13	0.33	1550	2.0	16.43	-	-	-	-	-	-	0.83	0.83	-3.50
▲ Market Vectors Gold Miners	-	51.940	52.930	52.930	52.93	1.91	0.02	0.04	335	1.0	31.43	-	-	-	-	-	0.47	-0.23	-0.23	50.58
▲ Powershares QQQ	-	560.200	562.010	561.500	562.01	0.32	0.03	0.08	60	2.0	87.14	-	-	-	-	-	1.12	1.96	1.96	9.02
▲ Standard & Poors DR	-	626.500	632.100	630.300	632.10	0.89	0.36	0.89	563	15.0	96.43	-	-	-	-	-	1.25	2.12	2.12	7.32
▲ Dir DlyGldMiners IndxBull	-	71.700	77.300	76.500	77.30	7.81	1.09	2.72	14231	11.0	42.86	-	-	-	-	-	0.52	4.18	4.18	108.47
▼ Netflix Inc NFLX	Com	1284.000	1225.120	1225.120	1225.12	-4.59	0.01	0.02	5	2.0	24.29	-	-	-	-	10247.88	-4.59	-0.80	-0.80	36.25
▲ Southern Copper Corp	Com	96.230	98.750	97.900	98.55	2.41	0.15	0.37	1496	6.0	83.57	-	0.71	-	-	3586.70	-1.08	-4.69	-4.69	7.93
▼ Tesla, Inc	Com	330.000	332.000	328.000	329.30	-0.21	1.16	2.89	3521	13.0	93.57	-	-	-	-	6371.00	3.95	3.54	3.54	-20.75
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	13.770	13.980	13.980	13.98	1.53	0.00	0.01	191	5.0	97.14	-	-	-	-	-	-0.92	1.82	1.82	19.08
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	363.800	367.600	365.900	367.60	1.04	0.04	0.09	100	2.0	41.43	-	-	-	-	6869.00	0.14	-4.94	-4.94	-17.39
▼ Panoro Minerals Ltd.	C	0.350	0.350	0.345	0.35	-1.43	0.01	0.02	18465	7.0	86.43	-	-	-	-	-	-4.17	-9.21	-9.21	56.82
▲ PPX Minig Corp.	N.A.	0.079	0.081	0.081	0.08	2.53	0.01	0.03	160000	2.0	51.43	-	-	-	-	-	-	15.71	15.71	170.00
■ Regulus Resources	-	1.450	1.450	1.450	1.45	0.00	0.00	0.01	1883	1.0	0.71	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
■ Soc. Minera Cerro Verde	C1	40.000	40.000	39.950	40.00	0.00	0.27	0.68	6824	8.0	87.86	14002.24	3.93	15.59	2.05	898.39	0.76	-	-	0.07
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc	Com	225.900	228.980	228.000	228.67	1.23	0.05	0.13	229	5.0	92.86	-	-	-	-	65944.00	1.56	3.94	3.94	3.52
▼ Holding Bursátil Regional	Ord	5.150	5.100	5.100	5.10	-0.97	0.31	0.76	60000	1.0	24.29	-	-	-	-	-	-	-3.95	-3.95	21.43
▼ Microsoft Corporation	Com	511.200	511.000	509.500	511.00	-0.04	0.02	0.05	36	5.0	90.00	-	-	-	-	96635.00	1.59	2.59	2.59	19.95
▲ Minas Buenaventura	C1.	16.850	17.570	17.240	17.42	3.38	0.58	1.44	33128	70.0	97.86	4421.93	1.68	-	1.28	-	4.44	5.64	5.64	48.69
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	184.000	190.000	185.000	189.80	3.15	0.66	1.64	3476	33.0	92.86	-	-	-	-	110996.00	4.30	7.69	7.69	-1.27
▲ Micron Technology, Inc	Com	114.000	114.820	114.820	114.82	0.72	0.01	0.02	85.00	1.0	65.00	-	-	-	-	6225.00	-7.49	-8.39	-8.39	34.37
TOTALES							**40.09**	**100.00%**	**7621978**	**1061.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL **US$ 203,188 millones**

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL **S/ 41.89 millones**

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	S&P/BVL INGENIUS
0.88%	0.17%	0.57%	0.00%

 sube ■ sin variación  baja

FONDOS MUTUOS
21 de julio del 2025

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Rentabilidad				
			Valor cuota (S/.)	1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	18/07/25	125.5277	0.6596	1.9224	0.3697	5.2556
BCP Acciones Credifondos	$	17/07/25	192.5660	0.8592	2.5650	0.3603	17.0013
IF Acciones FMIV	S/	18/07/25	116.7644	0.9428	1.6001	0.9873	9.6542
Promoinvest Fondo Selectivo	$	17/07/25	3.5744	0.6061	2.6068	0.5378	14.4046
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	17/07/25	4.7148	-0.2197	3.0463	1.9966	16.5822
Sura Acciones FMIV	S/	17/07/25	17.6930	0.9888	1.1924	0.7083	10.9934
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	17/07/25	205.0945	0.7915	5.1550	0.9049	9.5389
Bcp Deuda Global	$	17/07/25	117.1235	0.0034	0.5340	-0.3374	2.7960
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	17/07/25	108.8107	0.0961	1.0098	0.0802	3.4499
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	17/07/25	107.7653	0.0960	1.0048	0.0774	3.4164
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	17/07/25	106.4327	0.0958	0.9999	0.0746	3.3828
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	17/07/25	160.5708	0.9312	4.8151	1.3941	5.0121
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	17/07/25	157.3671	0.9306	4.7945	1.3828	4.8759
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	17/07/25	152.3011	0.9299	4.7739	1.3715	4.7399
ESTRUCTURADO							
Sf Inversiones Smart $ Ii Fmiv	$	17/07/25	103.7167	0.0109	0.3904	0.2263	2.3355
Credicorp Cap. Deuda Corp. Latam High Yield $	$	17/07/25	130.6139	0.0481	1.2737	0.5441	4.7301
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	17/07/25	169.4808	0.5326	0.5623	0.4739	6.7964
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	18/07/25	145.6469	0.4154	1.1082	0.1207	3.7944
BCP Equilibrado	S/	25/06/25	112.9842	0.0751	-0.0356	0.0614	-0.9911
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	18/07/25	100.8734	-0.0419	0.3756	-0.2515	2.7402
BCP Equilibrado Credifondo	$	17/07/25	153.8559	0.2859	1.1415	0.1646	7.3684
IF Mixto Balanceado	$	18/07/25	73.8354	0.3296	1.0435	0.1996	9.2238
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estrategico Conservador Soles	S/	18/07/25	266.0441	0.2365	0.6794	0.1326	3.3065
BCP Moderado	S/	17/07/25	165.1098	0.1595	0.4453	0.2344	3.7984
If Inversión Flexible Fmiv	S/	18/07/25	165.6047	0.0023	0.5415	0.2558	2.7941
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dolares Fmiv En Dolares	$	18/07/25	110.8113	-0.0402	0.4287	0.1588	3.2938
BCP Moderado Credifondo	$	17/07/25	59.0778	0.1241	0.6091	0.1523	4.0344
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	18/07/25	389.0883	-0.0126	0.7821	0.3807	4.3752
BCP Consevador Med. Plazo	S/	17/07/25	215.8768	-0.0187	0.6217	0.2803	3.9464
IF Mediano Plazo Soles	S/	18/07/25	225.2411	-0.0133	0.6143	0.2312	3.4733
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	18/07/25	215.0805	0.0152	0.6207	0.3022	4.3265
BBVA Leer es estar adelante Conti.	$	18/07/25	178.3951	0.2540	0.6873	0.0789	3.1875
BCP Conservador MP	$	17/07/25	279.5830	-0.0109	0.4833	0.1633	3.4512
IF Mediano Plazo	$	18/07/25	116.5862	0.0039	0.4777	0.1956	3.1575
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	18/07/25	203.9607	-0.0088	0.4443	0.2763	3.0467
BBVA Cash Soles	S/	18/07/25	167.4062	0.0085	0.3359	0.1982	2.3181
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	17/07/25	158.6408	0.0029	0.3651	0.1992	2.6993
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	17/07/25	12.6033	0.0083	0.1577	0.1380	0.4767
Scotia Fondo Cash	S/	17/07/25	20.6658	0.0112	0.0996	0.1744	-1.6373
Sura Corto Plazo	S/	17/07/25	194.8237	0.0028	0.0000	0.2288	2.4641
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Diviso Conservador Dólares	$	17/07/25	56.8076	-0.1671	0.5786	0.4689	-49.9796
BBVA Dólares Monetario	$	18/07/25	184.8467	0.0012	0.4518	0.2625	2.8825
BBVA Cash Dolares	$	18/07/25	125.1885	0.0102	0.3154	0.1889	2.1914
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	17/07/25	129.3149	0.0108	0.3771	0.2066	2.8112
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	17/07/25	11.5023	0.0051	-0.0663	0.0868	-2.2000
Scotia Fondo Cash	$	17/07/25	16.7364	0.0122	0.2777	0.1498	1.3908
Sura Corto Plazo	$	17/07/25	141.4395	-0.0037	0.0000	0.1830	2.6344
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	18/07/25	167.4062	0.0085	0.3359	0.1982	2.3181
BCP Extra Conservador	S/	17/07/25	344.5413	0.0095	0.3576	0.1967	2.4921
Diviso Extra Conservador	S/	17/07/25	14.9289	-0.0041	-0.1667	-0.1135	-90.0836
Sura Ultra Cash	S/	17/07/25	167.5029	0.0084	0.0000	0.1980	2.4582
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	18/07/25	125.1885	0.0102	0.3154	0.1889	2.1914
BCP Extra Conservador	$	17/07/25	193.1473	0.0113	0.3135	0.1771	2.1970
Sura Ultra Cash	$	17/07/25	127.0788	0.0125	0.0000	0.1917	2.2802
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesoreria Fmiv Soles	S/	18/07/25	129.2370	0.0115	0.3448	0.2067	2.3888
Scotia Fondo Premium Soles	S/	17/07/25	11.6703	0.0006	-0.1437	0.0033	-3.1897
Sura Renta Soles	S/	4/07/25	167.2471	0.0123	0.0000	0.0450	-25.4669
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	17/07/25	187.3542	0.0821	0.5715	-0.0019	2.9934
Scotia Fondo Premium Dólares	$	17/07/25	19.6391	0.0061	-0.3204	0.0090	-5.3098
IF Portafolio Dinamico Fmiv	$	18/07/25	74.8857	0.0051	0.3967	0.1827	2.5166
IF Cupon Latam Fmiv	$	18/07/25	49.7302	-0.0354	0.8205	0.2785	5.3269
Flip Búho Consciente Fondo Mutuo	$	17/07/25	118.3101	0.2803	1.5846	0.4275	5.2759
Flip Cobra Achorada Fondo de Fondos Fmiv	$	17/07/25	129.6570	0.5929	4.0076	1.5445	6.7148
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	18/07/25	126.6834	0.2479	1.5835	0.0546	5.5684
BCP Deuda Latam	$	17/07/25	143.8656	0.0471	1.2544	0.5242	4.3964
Ff. BBVA Acciones Globales Tecnológica	$	18/07/25	160.6713	1.2775	6.2351	2.1184	15.7858
IF Inversion Global	$	18/07/25	75.3370	0.4534	3.2564	0.6826	7.9085
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	17/07/25	27.3299	-0.0135	3.4908	0.6471	5.8043
Sura Acciones Norteamericanas	$	17/07/25	29.6899	-0.6424	2.9585	0.6051	4.9457
Sura Gestion Conservadora Soles I serie A	S/	17/07/25	145.9710	0.1845	0.7423	0.5455	2.9115
Sura Gestion Conservadora Soles I serie B	S/	17/07/25	150.1742	0.1853	0.7623	0.5569	3.0454
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	17/07/25	148.4615	0.4056	1.0923	0.8671	2.6930
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	17/07/25	152.3126	0.4063	1.1123	0.8784	2.8263

1/ Variación respecto al día anterior
2/ Variación respecto a los últimos 30 días
3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 31/12/2024
Fuente: Economática



The Economist

◆ Incluye contenido de The Economist

Cobre e insensatez

El arancel que Donald Trump anunció para el metal rojo menoscabará su agenda económica.

Enclavada en las montañas Oquirrh, en Utah (Estados Unidos), se encuentra la explotación de cobre a tajo abierto más profunda del mundo, la mina Bingham Canyon. Operativa desde 1903, fue propiedad de la familia Guggenheim y su actual dueña es la multinacional británica-australiana Rio Tinto.

La mina está verticalmente integrada, de modo que el mineral es concentrado, fundido y refinado en placas con 99.99% de pureza en sus propias instalaciones. Alrededor de 275,000 toneladas del metal rojo son extraídas anualmente del yacimiento, equivalentes a cerca del 25% de la producción del país. Es la última de su tipo en Estados Unidos y, hasta la década de 1960, fue la mayor productora de cobre del planeta.

El presidente Donald Trump abriga la esperanza de revivir esos días de gloria. El 8 de julio, indicó que Estados Unidos aplicará un arancel de 50% a las importaciones de cobre, tras haber ordenado una investigación en febrero. "La idea es traer el cobre a casa", explicó el secretario de Comercio, Howard Lutnick, y agregó que a fines de este mes podría emitirse un anuncio oficial.

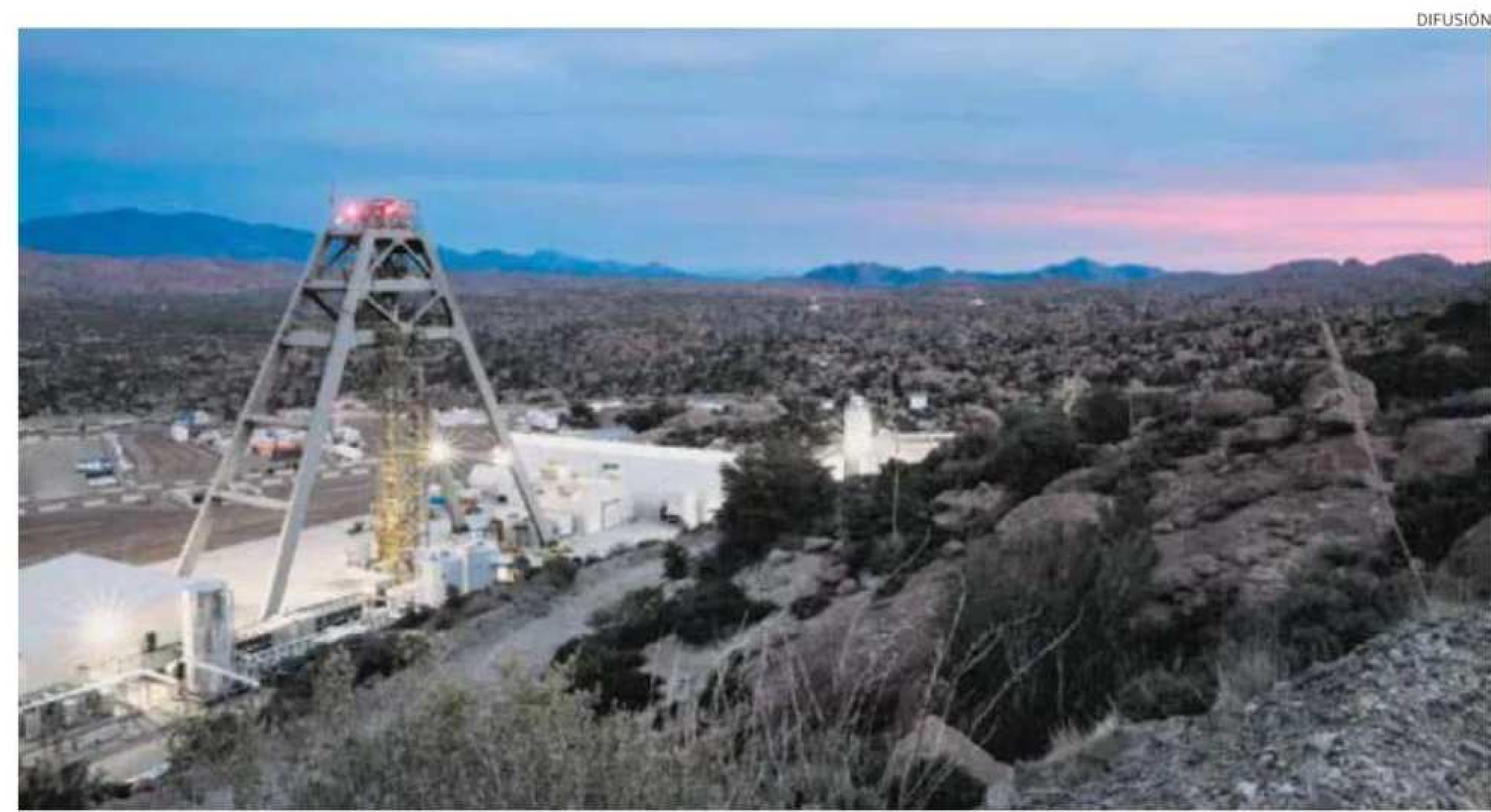
Sin embargo, es poco probable que el anunciado gravamen sirva para estimular mucha actividad minera o procesamiento de minerales en el país, aunque el alza de precios resultante menoscabará la agenda económica de Trump.

Estados Unidos es el segundo consumidor de cobre del mundo, detrás de China, pero solo produce el 5% de la oferta mundial y apenas procesa el 3%. Alrededor del 45% de su demanda es cubierta por importaciones netas, principalmente bajo la forma refinada de alambres y tubos rígidos y flexibles. La mayor parte es destinada a la construcción –Trump ansía más fábricas y data centers– y a aparatos electrónicos –él quiere que su país produzca muchos más–.

El anuncio del presidente provocó la fuerte subida del precio a futuro de suministros de cobre en Estados Unidos –y el hundimiento de los precios en el extranjero–. Tal divergencia se ha estado ampliando desde inicios de este año. Los inventarios de cobre en la Bolsa de Metales de Londres han declinado porque las importaciones realizadas por Estados Unidos han aumentado debido a la acumulación de existencias. Todo esto ha dado como resultado una "intensa volatilidad y especulación", según analistas del United Overseas Bank, basado en Singapur.

Los altos precios en Estados Unidos son convenientes para las mineras que poseen activos de cobre en el país. Al respecto, han subido las cotizaciones de las acciones de Rio Tinto y Freeport-McMoRan, compañía estadounidense responsable del 60% de la producción doméstica del metal rojo. Para esta minera, un arancel de 50% generaría ganancias adicionales por US$ 1,600 millones anuales, estima Deutsche Bank.

DIFUSIÓN



Trump podría enfocarse en agilizar los trámites de autorización para el desarrollo del proyecto Resolution Copper, en Arizona, un joint venture entre Rio Tinto y BHP.

No obstante, los altos precios no harán mucho para estimular la oferta doméstica, por lo menos en el futuro cercano. Es que la excavación de minas demora años, en algunos casos, décadas –y es alrededor de tres veces más onerosa en Estados Unidos que en otras partes del mundo–.

La refinación de cobre tampoco es sencilla; la construcción de una planta fundidora cuesta unos US$ 3,000 millones y, una vez en operación, engulle enormes cantidades de electricidad. Los CEO están reacios a realizar esas grandes inversiones de capital sobre la base de aranceles que fácilmente podrían ser eliminados ante un capricho del presidente.

> "Precios del metal significativamente elevados en Estados Unidos podrían desalentar el desarrollo doméstico de negocios, desde la construcción de fábricas hasta la de data centers".

Existirían mejores alternativas para que Trump estimule la producción doméstica de cobre. Iván Arraigada, CEO de la minera chilena Antofagasta PLC, sostiene que los principales cambios que tienen que ocurrir están relacionados con la funcionalidad de las autorizaciones y el "respaldo que reciban los proyectos… de parte de comunidades y legisladores".

En particular, Trump podría enfocarse en agilizar los trámites de autorización para el desarrollo del enorme pero muy postergado proyecto Resolution Copper, en Arizona, un joint venture entre Rio Tinto y la multinacional australiana BHP. Según una estimación, la mina podría cubrir un 25% de la demanda estadounidense por el metal rojo.

Pero al haber preferido los aranceles, el mandatario causará daño a las empresas estadounidenses. Las fabricantes automotrices usan más de 20 kg de cobre en cada vehículo, cantidad que se incrementa para los eléctricos. Por su parte, los data centers requieren de al menos 27 toneladas de cobre por megavatio de energía, lo que para instalaciones grandes suma casi 3,000 toneladas.

El popular rack para montaje de servidores NVL72, de la fabricante de chips Nvidia, conecta 108 de sus procesadores de alta gama con unas 2,000 millas (equivalentes a 3,218 kilómetros) de cable de cobre. Por ende, precios del metal significativamente elevados en Estados Unidos podrían desalentar el desarrollo doméstico de negocios, desde la construcción de fábricas hasta la de data centers. Esa consecuencia trituraría el plan de grandeza económica que Trump tiene para su país.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

POLÍTICA

TRAS REVELARSE SENTENCIA POR VIOLENCIA PSICOLÓGICA FAMILIAR

Piden la vacancia del presidente de la Junta Nacional de Justicia

Los congresistas Susel Paredes y Héctor Acuña enviaron un oficio a la vicepresidenta de la entidad, María Teresa Cabrera Vega, solicitando iniciar el procedimiento de vacancia contra Ríos Patio.

DIFUSIÓN



Gino Ríos Patio, presidente de la entidad.

Los congresistas Susel Paredes, de la bancada Cambio Democrático – Juntos por el Perú, y Héctor Acuña, de Honor y Democracia, han enviado un documento a la vicepresidenta de la Junta Nacional de Justicia (JNJ), María Teresa Cabrera Vega, solicitando iniciar el procedimiento de vacancia contra Gino Augusto Tomás Ríos Patio, presidente de la entidad, luego de revelarse que tiene una sentencia por violencia psicológica familiar.

Según precisaron en el oficio enviado, la medida debe aplicarse conforme a la Constitución y a la ley, basándose en precedentes como la vacancia de Rafael Manuel Ruiz Hidalgo, sustentada en los artículos 11 y 18 de la Ley Orgánica de la JNJ.

Asimismo, destacaron que, si el presidente de la JNJ se ve involucrado en alguna causal de vacancia, corresponde a la vicepresidenta, en este caso María Teresa Cabrera Vega, declararla.

Proceso

Por otro lado, el abogado penalista Vladimir Padilla afirma que la ley indica que ningún miembro de la Junta Nacional de Justicia, incluido el presidente, puede ocupar el cargo si tiene alguna sentencia.

Además, precisó que se debe tener el descargo de Ríos Patio ante el Pleno de la Junta. Y, si se comprueba la veracidad de la condena, lo correcto sería su retiro, en cumplimiento de la ley de la entidad.

"(El caso) exige una explicación del Pleno de la Junta Nacional de Justicia, previo descargo del señor Ríos, que en su momento dirá si es verdad o no es verdad. Y si lo fuese lo más recomendable es que él, verificando lo que dice la propia ley de la JNJ, tendría que retirarse, porque (...) se estaría incumpliendo lo que establece la ley", indicó.

EN CORTO

Caso. Según Cuarto Poder, se trata de una sentencia consentida por violencia familiar que no fue apelada. El fallo fue emitido por el Primer Juzgado Transitorio Especializado de Familia de La Molina y Cieneguilla, que determinó en mayo del 2011 la existencia de violencia familiar en modalidad de maltrato psicológico ejercida por Ríos Patio en agravio de su excónyuge, de quien se divorció hace 14 años.



PUERTAS

CASO APORTES

Dina Boluarte acudirá a citación de la Fiscalía

◆ La presidenta Dina Boluarte suma una nueva pesquisa en su contra. En esta oportunidad, la Primera Fiscalía Supraprovincial Corporativa Especializada en Delitos de Lavado de Activos la investiga por el presunto delito de financiamiento prohibido de organizaciones políticas. Su abogado, Juan Carlos Portugal, confirmó que su clienta cumplirá con dicha convocatoria.

SEGÚN EL MINDEF

Proyecto busca promover la identidad nacional

◆ El ministro de Defensa, Walter Astudillo, dijo que la esencia del proyecto de reglamento de la Ley N° 32251, que regula el uso de los símbolos de la Patria, es fortalecer la identidad nacional. Dijo que está abierto a hacer modificaciones al proyecto de reglamento, "siempre y cuando esté acorde con el espíritu, con la esencia de la ley".

MINEM

Montero reconoce chats con mineros informales

◆ El ministro de Energía y Minas, Jorge Montero, reconoció que participó en un chat grupal de WhatsApp con mineros informales antes de asumir el cargo, tal como denunció Punto Final.

Sin embargo, cuestionó el hecho que se pretenda inventar una "historia sin sentido" y crear "sesgos" con dichos chats, lo cual calificó de "inaceptable".

MUNDO

POR LÍMITES A LA PROPIEDAD INTELECTUAL

La OMC falla a favor de la UE en disputa con China

AFP



Cuestionaba "medidas cautelares antilitigio".

(EFE) Un mecanismo de arbitraje de la Organización Mundial del Comercio (OMC) dio ayer la razón a la Unión Europea en un contencioso que mantiene con China por determinadas medidas tomadas por tribunales del país asiático relacionadas con la aplicación de derechos de propiedad intelectual, y que en razón de esta nueva sentencia debería modificar.

En su fallo, el mecanismo de arbitraje corrige una decisión inicial de un panel de la OMC emitida el 21 de febrero y en parte favorable a los intereses chinos, por lo que había sido apelada por los Veintisiete.

En particular, la UE estaba en desacuerdo con el uso, en varias disputas de marcas europeas y chinas juzgadas en China, de determinadas "medidas cautelares antilitigio" que prohíben a una de las partes involucradas continuar el proceso judicial en otra jurisdicción o tribunal.

BREVES

SECRETARIO DEL TESORO

Aboga por revisión exhaustiva "de toda la FED"

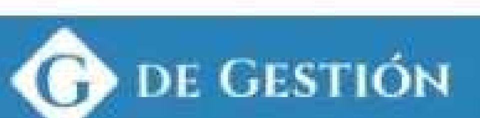
◆ (EFE) El secretario del Tesoro de EE.UU., Scott Bessent, abogó este lunes por una revisión exhaustiva y completa de la Reserva Federal (Fed), sometida a una intensa presión en los últimos meses por parte del presidente Donald Trump. "¿Ha cumplido su misión? Si fuera (por ejemplo) la Administración Federal de Aviación y se hubieran cometido tantos errores, revisaríamos para ver qué ha pasado", manifestó.

CON CHINA

EE.UU. prevé incluir el petróleo ruso e iraní en negociaciones

◆ (AFP) El próximo ciclo de negociaciones comerciales entre China y Estados Unidos incluirá la compra por parte de Pekín de grandes cantidades de petróleo ruso e iraní, aseguró Bessent. China es, junto con India, uno de los principales clientes del petróleo ruso, que fue sancionado desde que Rusia invadió Ucrania el 2022. También compra grandes cantidades de crudo iraní, sometido asimismo a sanciones.

HARVARD BUSINESS REVIEW

Shanna Hocking, directora ejecutiva de Hocking Leadership.

Guía para gerentes primerizos: cómo delegar bien desde el inicio

Si usted es un líder primerizo, y está luchando con este problema, he aquí cómo abordarlo.

Cambiar de mentalidad

Como gerente, su éxito no se mide por ser el mejor de su equipo. Se determina por su capacidad para ayudar a su equipo a crecer, alcanzar sus objetivos y contribuir a la visión más amplia de la empresa. Eso implica ayudarlos a aprender las tareas en las que están trabajando y, cuando sea apropiado, crear oportunidades para que asuman trabajos más visibles o desafiantes.

Por eso es tan importante aprender a delegar. Puede ayudarle a recuperar un tiempo valioso y dar a sus subordinados directos más oportunidades para desarrollar sus habilidades. Delegar se trata de soltar el control y aumentar la responsabilidad. Una vez que lo acepte, se sentirá más cómodo haciéndolo.

Determine qué se delega y a quién

Una vez que acepte que delegar forma parte de su trabajo, podrá plantearse de forma realista qué trabajos asumir, qué trabajo delegar y a quién delegarlo. Haga una lista exhaustiva de todas las tareas o proyectos que tiene este mes. A continuación, hágase las siguientes preguntas para identificar qué elementos sería mejor delegar:

- ¿Qué tareas o proyectos dificultan mi capacidad de trabajar en los proyectos de "alto nivel" que solo yo puedo realizar?
- ¿Qué tareas o proyectos podrían representar oportunidades de aprendizaje que ayuden a mi equipo a desarrollarse?
- ¿Qué partes de un proyecto podrían aprovechar las fortalezas de otra persona?

Comunique claramente la tarea

Ahora que tiene algunas ideas sobre el trabajo que delegará y a quién, acérquese reflexivamente a los miembros del equipo para compartir sus ideas. Ellos necesitan saber qué está delegando, por qué se les pide que lo hagan y qué se espera de ellos.

- Agende una reunión individual con los miembros de su equipo.
- Dé tiempo a sus colaboradores para procesar la información.
- Establezca los roles y un cronograma.

> "Una vez completado el proyecto o tarea, colabore con los miembros de su equipo en una revisión retrospectiva para reflexionar sobre cómo fue el proceso desde su perspectiva".



Celebre el progreso

Durante sus revisiones, proporcione retroalimentación a los miembros de su equipo sobre el proyecto o tarea que delegó, ofrézcales orientación y, si es posible, bríndeles los recursos que puedan necesitar para seguir adelante. Dicho esto, si tiene comentarios críticos que hacer, no los dé inmediatamente. Es más útil hacer preguntas que ayuden a su subordinado directo a desarrollar su propia comprensión de lo que puede ser necesario hacer de otra manera.

También aproveche este tiempo para reconocer los esfuerzos de los miembros de su equipo, ya que su aliento puede ser justo lo que necesitan para mantenerse motivados. Reitere cómo sus esfuerzos contribuyen a su equipo o a la organización en general.

Revise y reflexione

Una vez completado el proyecto o tarea, colabore con los miembros de su equipo en una revisión retrospectiva para reflexionar sobre cómo fue el proceso desde su perspectiva. Puede hacer preguntas como: "¿Cómo fue esta experiencia para usted?", "¿Qué aprendió de esto?" y "¿Dónde se presentaron obstáculos?". A través de estas conversaciones, podrá identificar las acciones que puede tomar para apoyar mejor a los miembros de su equipo en el futuro, y descubrir nueva información sobre cómo mejorar sus habilidades de delegación.*

Oet